

# MÉTODO LTV

MATEUS DIAS

AULA 5

---

BÔNUS COMO QUEBRA DE  
OBJEÇÕES

# O QUE VOCÊ VAI APRENDER

- Como quebrar objeções com Bônus?
- Como escolher os Bônus?
- Como saber o que é Bônus e o que é produto?
- Como saber diferenciar: Bônus, OB e Upsell?



# OBJEÇÕES

Não tenho tempo

Meu negócio é  
diferente

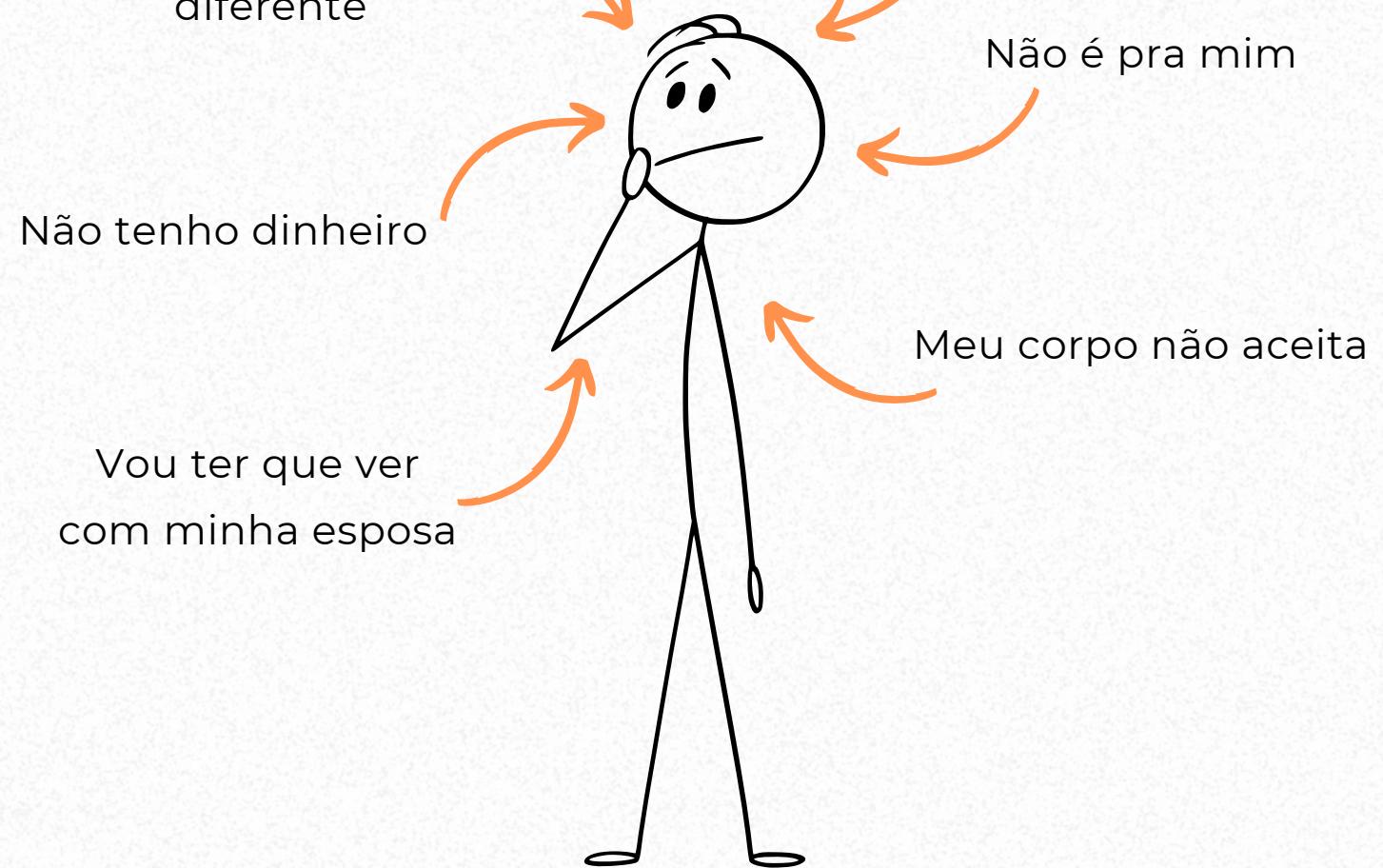
Não tenho dinheiro

Vou ter que ver  
com minha esposa

Não funciona comigo

Não é pra mim

Meu corpo não aceita



**A PALAVRA CERTA É "DILACERAR"  
TODAS AS OBJEÇÕES**

# NÃO SOMENTE COM INFOPRODUTOS



**PURE & SIMPLE**  
MINIMALIST CLOTHES

Entre para um movimento

Compre uma camiseta

# **FÓRMULA PARA DEFINIR O QUÃO FÁCIL É VENDER UM PRODUTO.**

## **VENDUO**

$$V = (E * N * D * U)$$

**O**

**V** = Vendas

**D** = Desejo (Emocional)

**E** = Escassez

**U** = Urgência

**N** = Necessidade

**O** = Objeção

Dividir pelo fator **Objeção** é uma abordagem interessante, pois reconhece que as **objeções podem diminuir significativamente as chances de venda**. Quanto **maiores as objeções, menor será o resultado final**, refletindo uma menor probabilidade de venda.

## **MISSÃO**

- Após a definição e a idealização dos produtos a serem criados...
- Listar TODAS as Objeções que seu cliente tem ou possa ter.

# PROGRAMAÇÃO (PROFISSÃO)

## OBJEÇÕES

- Nunca programei.
- É difícil demais.
- É avançado.
- Não entendo de computador.
- Meu computador não roda.
- Não sei falar Inglês.
- Não sei como ter um bom currículo.
- Não sei por onde começar.
- Não tenho tempo.
- Não tenho como tirar dúvidas

## NEUTRALIZANTE

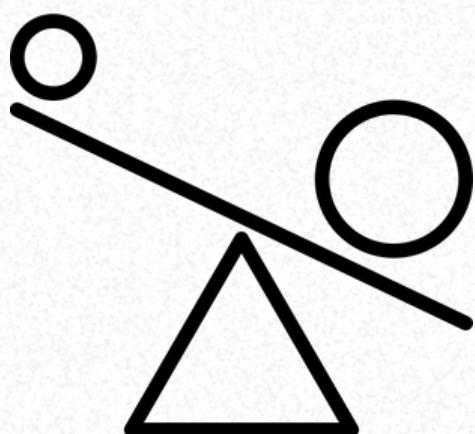
- Curso do Zero
- Trilha de conhecimento
- Módulo 0 de Nivelamento.
- MasterClass - Dominando o PC
- Como Rodar algoritmos em Qualquer PC
- Inglês para Programadores
- Como ter um currículo de respeito
- Trilhas de Conhecimento
- Programador Flash - 20min por dia
- Comunidade de Suporte + IA para consulta

# DA VISÃO DO SEU CLIENTE VOCÊ É CAPAZ DE PREVER O FUTURO

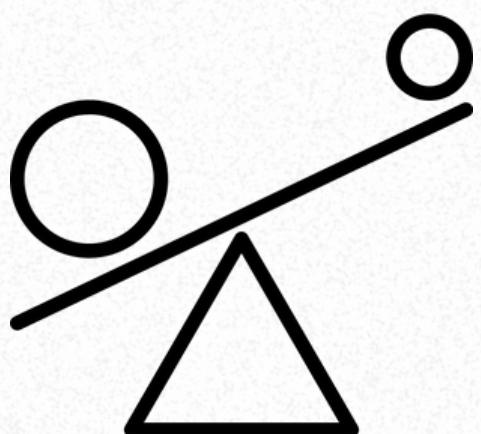
- Quanto mais você otimiza seu funil mais objeções você encontra.
- Nunca terá fim.
- O caso Érico Rocha



**MENOS PRODUTOS = MAIS  
OTIMIZAÇÕES PARA CADA  
PRODUTO = MAIS RESULTADO**

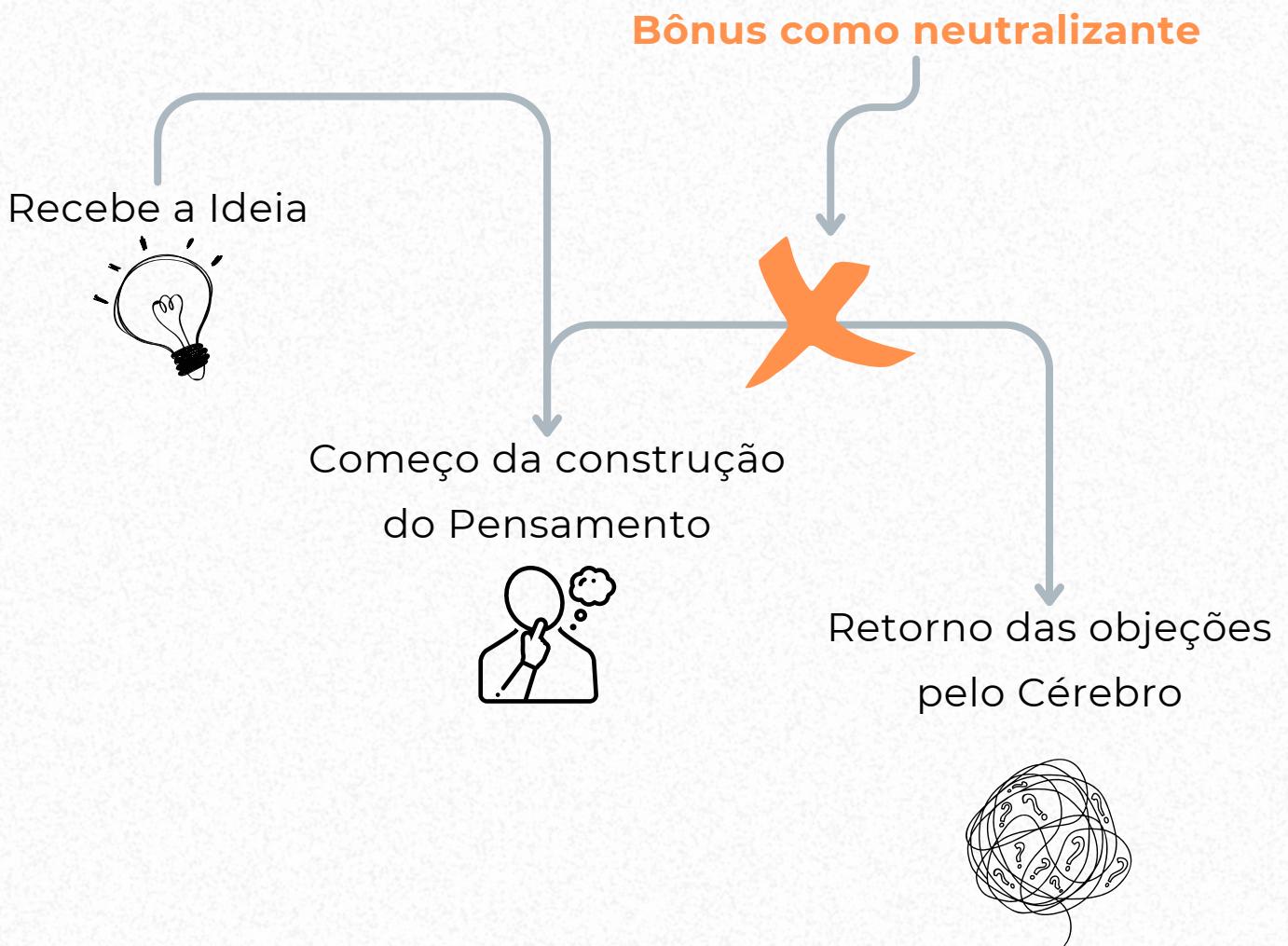


Poucos Produtos



Muitos Produtos

# BÔNUS COMO NEUTRALIZADOR DE OBJEÇÃO



# COMO CRIAR BÔNUS ATRAENTES

## BRAPO

$$B = ( R * A * P * O )$$

### **Bônus (B)**

**Relevância (R):** Um bônus relevante é aquele que complementa o produto principal e é altamente desejado pelo público.

**Atratividade (A):** Refere-se ao valor percebido do bônus.

**Percepção de exclusividade ou urgência (P):** Isso aumenta a atratividade do bônus, fazendo com que ele pareça uma oferta limitada ou exclusiva, aumentando o desejo de agir rapidamente.

**Objeções (O):** Quanto mais eficazmente o bônus aborda objeções específicas, maior será o impacto na eficácia do bônus.



# O QUE É BÔNUS E O QUE É PRODUTO?

Você nunca pode, colocar como bônus ou acelerador de lucro, coisas que são essenciais no produto principal!!!

## BÔNUS, ORDER BUMP E UPSELL

TESTA  
TAG CROWD

**As aplicações para a Mentoria LTV  
Insider estão abertas.**

**Respondi.app**

[respondi.app](http://respondi.app)

