



NOVA ERA  
**MILIONÁRIA**

# LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

## // O QUE FAZER QUANDO O CLIENTE TE PERGUNTA SOBRE SEUS RESULTADOS?

Nessa aula eu vou te mostrar basicamente o que você vai falar pro seu cliente se ele te perguntar o seguinte, "me fala aí, quais que são os resultados que você já teve com outras empresas?". Basicamente, o que você precisa entender é que todo mundo vai começar do zero ou seja, de uma inércia. A pessoa nunca vai começar dominando aquilo ou já tendo resultados com aquela área e você não é diferente.

O que você vai falar basicamente para o seu cliente é, "Olha, eu estou começando agora, porém eu estudo a mentoria do Kayky. Eu tenho mentores que tem experiência nessa área e os caras dominam tudo sobre isso, eu aprendi com os melhores do mercado."

você também pode acrescentar mais uma questão que como ele vai ser o seu primeiro cliente, você vai se esforçar ao máximo para poder gerar resultados para ele, visto que todas as suas horas serão dedicadas a esse projeto. Não é uma desvantagem começar do zero, não é uma desvantagem não ter resultados. É só questão de você saber utilizar isso como uma forma de gerar conexão com seu cliente e poder assim fazer com que ele se coloque no seu lugar e possa entender que você tem que começar de um ponto de partida e precisa de alguém para gerar resultados para que feche com outros clientes.

Não use essa questão de você não ter resultados como uma desculpa para você não poder aplicar tudo o que você vai ver nesse treinamento. Porque mesmo eu não tendo resultados como eu iniciei quando eu iniciei, eu consegui fechar vários contratos aí no meu primeiro mês e assim vai ser com você, basta você utilizar a sinceridade ao seu favor porque o cliente ele vai se colocar no seu lugar e vai entender que você precisa de um pontapé inicial para poder começar.