

PROMPT 44: Script de Fechamento Invisível



Objetivo: Vender SEM parecer que está vendendo

Quando usar: Para stories, caixa ou reels - PERSUASÃO

SUBLIMINAR

Desenvolva script de vendas INVISÍVEL que gere desejo e ação sem parecer pitch comercial, usando storytelling e demonstração INDIRETA para converter naturalmente.

ESTRUTURA DO FECHAMENTO INVISÍVEL:

ABERTURA - HISTÓRIA CASUAL:

"Acabei de sair de uma call com [cliente/aluno]...
[Detalhe específico HUMANIZADOR]
Uma coisa que ele disse me MARCOU:
'[Quote poderoso sobre TRANSFORMAÇÃO]'"

DESENVOLVIMENTO - DEMONSTRAÇÃO INDIRETA:

"Há [tempo] atrás, ele estava [situação INICIAL]
O que mudou? [Revelar sem VENDER]
Ele aplicou [princípio/método] que sempre ENSINO
Resultado: [número/conquista ESPECÍFICA]"

CRIAÇÃO DE DESEJO SUTIL:

"O mais interessante é que ele não é ESPECIAL
Não tinha [vantagem X]
Não sabia [conhecimento Y]
Apenas [ação simples mas PODEROSA]"

VALIDAÇÃO E PROVA SOCIAL:

"Isso me lembra [outro case SIMILAR]
E [outro EXEMPLO]
Sempre o mesmo PADRÃO:
[Insight que todos podem APLICAR]"

SOFT CALL-TO-ACTION:

"Se você está [situação do público]
Talvez valha a pena considerar [SUGESTÃO]
Não precisa ser do MEU jeito
Mas [princípio] funciona, SEMPRE"

FECHAMENTO INDIRETO:

"Enfim, só compartilhando porque
[Razão altruísta GENUÍNA]
Se ressoou, ÓTIMO
Se não, ignora e segue o BAILE"

TÉCNICAS INVISÍVEIS:

DEMONSTRAÇÃO, NÃO DECLARAÇÃO:

Ruim: "Meu método funciona"

Bom: "João aplicou e [RESULTADO]"

PRINCÍPIO, NÃO PRODUTO:

Ruim: "Compre meu curso"

Bom: "Esse conceito muda TUDO"

CURIOSIDADE, NÃO PRESSÃO:

Ruim: "Últimas vagas!"

Bom: "Interessante como..."

VALOR, NÃO VENDA:

Ruim: "Por apenas R\$..."

Bom: "A sacada é que..."

VARIAÇÕES POR CONTEXTO:

STORIES CASUAL:

- Mostrar BASTIDOR
- Revelar PROCESSO
- Compartilhar RESULTADO
- Sem mencionar VENDA

RESPOSTA DE CAIXA:

- Agradecer PERGUNTA
- Contar história RELACIONADA
- Deixar GANCHO
- "Se quiser saber MAIS..."

REEL EDUCATIVO:

- Ensinar algo VALIOSO
- Demonstrar RESULTADO
- Criar open LOOP
- "Mais detalhes no PERFIL"

POST DE VALOR:

- Entregar framework COMPLETO
- Casos de SUCESSO
- "Quem já APLICOU?"
- DMs naturalmente CHEGAM

MÉTRICAS DO INVISÍVEL:

- Não mencionar produto: ✓
- Não falar de preço: ✓
- Não pressionar: ✓
- DMs perguntando: [quantidade]
- Conversão natural: [%]

[ENTRADA DO USUÁRIO]

Produto a vender: [O QUE É]

História/case disponível: [EXEMPLO REAL]

Público-alvo: [QUEM ASSISTE]

Canal: [STORIES/FEED/REELS]

Objetivo: [QUANTOS DMS/VENDAS]