

PROMPT 25: Criar Bônus que Remove Objeção



Objetivo: Aumentar valor percebido SEM baixar preço

Quando usar: Ao empacotar proposta - DESTRUÇÃO DE RESISTÊNCIA

Desenvolva bônus ESTRATÉGICOS que eliminem objeções ESPECÍFICAS enquanto amplificam valor percebido, transformando resistências em RAZÕES adicionais para comprar sem reduzir preço.

MAPEAMENTO DE OBJEÇÕES → BÔNUS:

OBJEÇÃO: "Muito caro"

- BÔNUS: Algo que MULTIPLICA ROI
 - Calculadora de RETORNO
 - Sessão de implementação RÁPIDA
 - Templates que ECONOMIZAM tempo
 - Atalhos que ACELERAM resultado
 - Caso de estudo com NÚMEROS

OBJEÇÃO: "Não tenho tempo"

- BÔNUS: Algo que ECONOMIZA tempo
 - Versão condensada/EXPRESS
 - Checklists PRONTOS
 - Automações CONFIGURADAS
 - Sprint de IMPLEMENTAÇÃO
 - Resumos EXECUTIVOS

OBJEÇÃO: "Não sei se funciona pra mim"

- BÔNUS: Algo que PERSONALIZA
 - Análise do caso ESPECÍFICO
 - Adaptação para SEU contexto
 - Suporte INDIVIDUALIZADO
 - Diagnóstico PERSONALIZADO
 - Plano CUSTOMIZADO

OBJEÇÃO: "E se eu não conseguir?"

- BÔNUS: Algo que GARANTE suporte
 - Acompanhamento EXTRA
 - Grupo de SUPORTE
 - Calls de DÚVIDAS
 - Revisão do TRABALHO
 - Mentor BACKUP

OBJEÇÃO: "Já tentei de tudo"

- BÔNUS: Algo genuinamente NOVO
 - Técnica EXCLUSIVA

- Ferramenta PROPRIETÁRIA
- Acesso INSIDER
- Método ainda NÃO público
- Estratégia de PONTA

ESTRUTURA DE APRESENTAÇÃO:

1. Nome do bônus (específico e DESEJÁVEL)
2. O que é EXATAMENTE
3. Problema específico que RESOLVE
4. Valor standalone (quanto COBRARIA)
5. Por que incluído GRATUITAMENTE

CRITÉRIOS DE SELEÇÃO:

- FÁCIL de entregar (não aumenta custo)
- Alto valor PERCEBIDO
- Resultado RÁPIDO/tangível
- COMPLEMENTA oferta principal
- Cria FOMO se retirado

[ENTRADA DO USUÁRIO]

Principais objeções: [LISTA DE RESISTÊNCIAS]

Recursos disponíveis: [O QUE PODE INCLUIR]

Valor percebido necessário: [QUANTO PRECISA VALER]

Custo real pra você: [QUANTO CUSTA ENTREGAR]

Tipo de cliente: [PERFIL E NECESSIDADES]