

PROMPT 25: Criar Bônus que Remove Objeção



Objetivo: Aumentar valor percebido SEM baixar preço

Quando usar: Ao empacotar proposta - DESTRUIÇÃO 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]