

PROMPT 42: Escrever Sequência de DM que Vende



Objetivo: Conduzir conversa que leva ao FECHAMENTO

Quando usar: Para vendas diretas e mentorias - CONVERSÃO ÍNTIMA

Desenvolva sequência de DM (direct message) que conduza NATURALMENTE do primeiro contato ao fechamento, usando psicologia conversacional para criar CONEXÃO e converter sem parecer invasivo.

ESTRUTURA DA SEQUÊNCIA DE DM:

DM 1 - QUEBRA-GELO CONTEXTUAL:

"Vi seu [post/comentário] sobre [tópico ESPECÍFICO].
[Observação pessoal RELEVANTE].
[Pergunta aberta GENUÍNA]?"

RESPOSTA ESPERADA → CAMINHO A

DM 2A - CONSTRUÇÃO DE RAPPORT:

"[VALIDAÇÃO da resposta].
[Compartilhamento relacionado PESSOAL].
[Pergunta de APROFUNDAMENTO]."

SEM RESPOSTA → CAMINHO B

DM 2B - REENGAJAMENTO VALOR:

"Hey [nome], imaginei que isso poderia te INTERESSAR:
[Recurso/insight de valor REAL].
Sem pressão, só achei que seria ÚTIL para [situação deles]."

DM 3 - TRANSIÇÃO PARA PROBLEMA:

"Curioso: [pergunta sobre desafio RELACIONADO]?
Pergunto porque [razão LEGÍTIMA]."

DM 4 - DIAGNÓSTICO SUTIL:

"Entendi. [Situação deles] é COMUM.
Geralmente vejo que o problema REAL é [insight].
Você já tentou [solução parcial]?"

DM 5 - CRIAÇÃO DE INTERESSE:

"Interessante o que você falou sobre [ponto ESPECÍFICO].
Trabalhei com [pessoa similar] que tinha EXATAMENTE isso.
[Resultado específico sem revelar método].
O que MAIS te frustra nessa situação?"

DM 6 - SOFT OFFER:

"Sabe, talvez eu possa AJUDAR.

[Breve descrição do que você FAZ].
Se fizer sentido, posso compartilhar como funcionaria para SEU caso.
Interesse?"

DM 7 - APRESENTAÇÃO:

"Ótimo! Basicamente...
[Explicação concisa da SOLUÇÃO]
[Resultado esperado ESPECÍFICO]
[Próximo passo SIMPLES]
Faz sentido para você?"

DM 8 - HANDLING DE OBJEÇÃO:

"Entendo PERFEITAMENTE [objeção].
[Cliente similar] pensava a MESMA coisa.
[Como foi resolvido/RESULTADO].
O que ESPECIFICAMENTE te preocupa?"

DM 9 - FECHAMENTO:

"Pelo que conversamos, acredito que [solução] seria PERFEITO.
Investimento é R\$ [valor].
[Garantia/SEGURANÇA].
Podemos começar [QUANDO].
O que acha?"

DM 10 - FINALIZAÇÃO:

"PERFEITO! Próximos passos:
1. [Ação ESPECÍFICA]
2. [O que ACONTECE]
3. [Quando esperar RESULTADO]
[Link/forma de pagamento]
Qualquer dúvida, estou AQUI."

TÉCNICAS PSICOLÓGICAS:

- ESPELHAMENTO de linguagem
- Validação antes de VENDER
- Perguntas que QUALIFICAM
- Micro-COMPROMETIMENTOS
- Assumptive CLOSE

TIMING IDEAL:

- Resposta RÁPIDA (5-15 min) no início
- Espaçamento maior conforme AVANÇA
- Nunca mais de 3 DMs sem RESPOSTA
- Follow-up após 48h se GHOSTING

[ENTRADA DO USUÁRIO]

O que você vende: [PRODUTO/SERVIÇO]
Perfil ideal: [QUEM ABORDAR]
Preço do produto: [VALOR]

Gatilho para iniciar: [QUANDO ABORDAR]
Objeções comuns: [O QUE COSTUMAM DIZER]