

# AS 13 MAIORES OBJEÇÕES QUE TE IMPEDEM DE VENDER PERFUMES



SE VOCÊ JÁ TEVE ALGUMA EXPERIÊNCIA COM VENDAS NAS RUAS, COM CERTEZA JÁ SE DEPAROU COM ESSAS OBJEÇÕES E NÃO SOUBE O QUE FAZER

**VAMOS RESOLVER ISSO?**

**Importante!:** Não existe mágica, essas técnicas vão melhorar suas médias de aproveitamento, mas se o cliente não estiver preparado pra comprar naquela hora, ele não vai comprar, se você seguir os passos e gerar empatia com ele, com certeza ele comprará depois. Lembre-se, vendas é plantação.

Se não sentir possibilidade de compra, não perca tempo, vá para o próximo, pois seu papel é ajudá-lo a decidir o melhor pra ele e não forçá-lo ou insistir para ele comprar.

## 1 NÃO TENHO DINHEIRO

Normalmente o cliente “que tem dinheiro” pra comprar, joga essa objeção logo de cara. Ela é a mais comum entre as objeções, mas nem sempre é real, também é chama de "Cortina de fumaça". Porque essa “Objeção” é a primeira que vem em mente e a maioria dos vendedores não estão preparados para ouvi-la e desistem da venda.

A melhor maneira de eliminar essa objeção é usando "*perguntas abertas*" do tipo (Além disso, o que mais te impede de comprar?) para descobrir o real motivo do cliente não comprar e converter isso em justificativa ao seu favor, porque ele ainda não se convenceu de que comprar seu perfume é um “Bom Negócio” se ele entender isso a compra tá feita! Basta fazer a "Pergunta Chave"(Qual melhor dia?) e ele vai comprar!



## 2 ESTÁ CARO

Aqui entra em jogo aquela velha técnica de tentar puxar um desconto, desvalorizando o seu produto. A maioria dos vendedores cai nessa armadilha e acabam desvalorizando o produto e o trabalho, dando desconto logo de cara, chegando ao ponto de não ter lucro.

Nesse momento você precisa estar convicto de que seu produto vale o valor cobrado, a partir daí você usa o “Gatilho Mental do Contraste” (Comparando com a Grife) para fazer com que seu produto pareça mais barato do que realmente é, além de mostra os benefícios do produto sempre citando em que isso será importante pra ele, então basta fazer a "Pergunta Chave" (Qual melhor dia?) e tirar o pedido!



### 3 ME DÁ SEU CARTÃO EU TE RETORNO

Sinto dizer, mas ele NUNCA vai te ligar! Essa objeção é conhecida entre os vendedores como “Xeque”, onde o cliente encurrala o vendedor que acaba se tornando um distribuidor de cartões, e no final vão todos pro lixo. A melhor forma de reverter essa jogada e dar um “xeque-mate” no cliente é utilizar um “Acordo Condicional” (Se eu te der uma amostra, eu deixo meu cartão tudo bem?) onde você condiciona a entrega do seu cartão a uma demonstração gratuita sem compromisso do perfume, após a demonstração você usa a pergunta Ou/Ou (Qual mais gostou, esse ou esse?) para leva-lo ao fechamento, se você acertar no perfume ele vai comprar!



### 4 JÁ PASSARAM VENDENDO AQUI

Essa também faz parte das “Cortinas de fumaça” e normalmente é dada no começo de uma demonstração, para evitar que ela aconteça.

A solução é bem simples, mas é preciso que você entenda que para o cliente comprar seu produto ele precisa sentir a fragrância, se ela agradar vai despertar o desejo de compra, então o produto fará a parte dele. Nessas situações use o “Alivio de objeções” junto com “Antecipação de objeções” dizendo; (“Entendo... tudo bem! Meu objetivo hoje não é vender, só quero sua opinião sobre o produto, fica tranquilo que não vou te incomodar, nem insistir pra comprar nada... me fala o que acha desses dois aqui....”)



### 5 UM AMIGO VENDE ESSES PERFUMES

Essa aqui é uma das que eu mais gosto, porque na maiorias dos casos ele NUNCA Comprou do amigo dele e normalmente esse amigo não foi treinado para vender e acabou “Enchendo o saco dele”.

Nesse caso você faz o “Alivio de objeções” (Entendo...) e começa a fazer perguntas direcionadas ex: “Que legal, qual dos perfumes dessa linha você usa? (Aqui você vai saber se ele comprou ou não), o que achou do perfume?” Se ele compra mesmo do amigo, tudo bem! Pergunte: “Qual dos seus amigos aqui da loja é tão simpático(a) quanto você e acha que iria gostar do perfume?” Vai pra indicação



## 6 JÁ TENHO MUITOS PERFUMES

Nesse caso pode ser duas situações; “cortina de fumaça” pra você ir embora ou realmente ele gosta de perfumes e tem muitos. Mas isso não significa algo ruim, afinal se ele gosta de perfumes chegou a hora de ter mais um pra coleção.

Aqui você deve ficar “camuflado” (Guarde seus materiais pra ele achar que desistiu da venda) e use o “SOCO DE CAFÉ”, que é basicamente assim; “Nossa que show, pelo visto então você gosta muito de andar bem perfumado, realmente não há nada melhor que se sentir cheiroso, eu também amo perfumes, quais você usa? Usa pra sair ou no dia a dia?”... A partir dessas perguntas, você deve sugerir para ele duas fragrâncias de acordo com a situação “Olha, esse perfume aqui é muito bom pra você usar no dia a dia, sente só...” Se ele gostar e você mostrar que vale a pena o “custo benefício” pra ele, com certeza ele vai comprar!



## 7 NÃO USO PERFUMES

Das duas uma; Ou ele tem algum tipo de alergia, ou ele quer que você vá embora! Afinal, quem não gosta de andar cheiroso? Tente descobrir o porque.

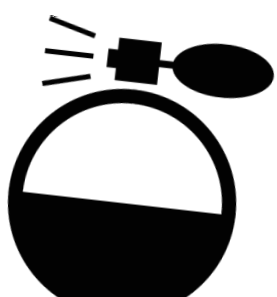
Se for alergia vá para o exemplo 12 abaixo. Se for por algum outro motivo, sempre trabalhe com sugestão “Da uma olhada nesse perfume aqui, acho que combina com você” Pergunte os porquês de ele não usar. Não tenha medo de perguntar.



## 8 VOU ESPERAR ACABAR O MEU

Essa objeção normalmente vem junto com a objeção acima, e da mesma forma também pode ser uma “cortina de fumaça” ou uma objeção real, e você só vai descobrir fazendo perguntas.

Perguntar sobre os perfumes dele, quais ele usa, quando ele usa. (Você usa pra sair ou pro dia a dia?) Te ajuda a ter uma noção do que sugerir pra ele, (Olha esse aqui é muito bom pra usar em eventos especiais "ou dia a dia") lembre-se, vendedor de sucesso não tem medo de dar sugestões ao cliente. Sempre sugira "Esse aqui é bom pra você porque ....."







## 9 SÓ USO ORIGINAL

Essa objeção é uma oportunidade pra você mostrar a qualidade e o custo benefício do seu produto. É preciso que você tenha total conhecimento sobre seu produto e sobre os benefícios dele.

Para contornar essa objeção e fechar a venda com o cliente é preciso que você use e abuse das “Perguntas direcionadas” que vão fazer o cliente pensar e vão te ajudar a fechar a venda, como por exemplo; “Que show, qual você usa? Quanto paga mais ou menos no frasco de 100ml?” Nesse momento você deve explicar os benefícios do seu produto, inclusive o SELO da ANVISA que atesta a qualidade e perguntar; “O que você costuma fazer com o frasco do seu perfume depois que acaba? Acredita que vale a pena pagar 2 ou 3x mais caro somente pela embalagem que após o uso vai pro lixo? Aqui comigo, você paga somente pelo que usa, a essência!” Além dessa estratégia tem outras que eu explico no *Fechamento Samurai* (No final do ebook).

## 10 ME FALARAM QUE ESSE NÃO É BOM

Aqui você vai quebrar o paradigma do cliente que na maioria das vezes tem um “preconceito”, mas verdadeiramente ainda não conhece.

Você deve falar dos benéficos do produto, do selo de qualidade da ANVISA, dos fornecedores de matéria prima, sempre focado em VANTAGENS pra ELE. E para fechar faça perguntas do tipo; “Acredita que uma empresa ficaria x anos no mercado com produto sem qualidade? Qual melhor forma de testar a qualidade do perfume? Comprando! Use acordo Condicional (Vou deixar essa amostra na sua pele, se ficar satisfeito fechamos negócio? Você só tem a ganhar!) Além disso você também pode usar o site da SEPHORA a seu favor da forma que eu explico no *Fechamento Samurai* (No final do ebook).

## 11 SEMPRE GANHO PERFUMES DO CÔNJUGE



Essa objeção desarma os vendedores despreparados pois o cliente terceiriza a decisão de compra para outra pessoa que não presente naquele momento.

Como eu sempre falo, vendas é sugestão. Você precisa identificar o que ele gostou através da pergunta ou/ou, após isso você pode sugerir que ele faça uma surpresa, que ele compre um perfume diferenciado para uma ocasião especial entre eles... Se as sugestões não funcionarem, deixe o perfume na pele dele e faça um “acordo condicional” ex: “Vou deixar na sua pele, e você mostra pra(o) sua “esposa”, se ela gostar, podemos fazer negócio na próxima vez que eu vier aqui, ou você me indica alguém?” E claro, volte depois!

**12**

## TENHO ALERGIA

Assim como no exemplo 7; Ou ele tem algum tipo de alergia, ou ele quer que você vá embora! Tente descobrir o se a objeção é real.

A melhor coisa a se fazer nessa situação é perguntar **ANTES DE DEMONSTRAR**, porque se ele tiver alguma alergia e você causar uma reação alérgica nele é perigoso, então (guarde suas coisas) e pergunte.

“Nossa, mas é alergia de pele ou algo relacionado a parte respiratória?” Preste atenção na resposta “Nas ocasiões especiais normalmente como você faz pra dar aquele destaque, usa algum hidratante?” Dependendo da resposta diga “Então você normalmente usa hidratante né?” Se sim, mostre o que você tem. Mas só mostre após ele confirmar, se não, com certeza ele dirá que não pra você ir embora logo.

**13**

## PASSA DEPOIS QUE VOU PENSAR

Se ele não falou um não logo de cara pra você já é um ponto positivo, mas nessas situações você precisa saber conduzir a venda.

Diga; “Que bom, se você quer pensar significa que gostou ou ainda esta em dúvida né!? O que te impede de fechar um pedido desse perfume que gostou agora?” Ouça com atenção a resposta dele, pois a partir daí você fara sua argumentação. Se ele insistir pra você voltar depois diga; “ok, vou fazer umas entregas e mais umas demonstrações por aí, em XXmin eu volto aqui tudo bem?” não precisa esperar ele responder, vá saindo e diga que vai voltar, e volte! \*Na volta, já comesse no fechamento;” E aí, eu vi que gostou muito, vou colocar sua encomenda pro dia X tudo bem?

**Conheça as 7 Técnicas Avançadas de**

**Fechamento:** Acordo Condicional / Pergunta Chave / Ou/Ou / Alivio de Objeções / Antecipação de Objeções / Perguntas Direcionadas / Soco de Café

**Acessando a aula abaixo!**

## ZERANDO OBJEÇÕES

### EM 1 MINUTO

**Venda até 7x mais** com o Passo a Passo Definitivo de como **ZERAR** as maiores **objeções** em **APENAS 1 MINUTO!**  
**Clique abaixo para aprender!**

**CLIQUE AQUI PARA  
VENDER 7X MAIS!**

