



CONRADO ADOLPHO

*Empresário, autor best-seller e mentor de negócios que **ajudou mais de 47.000 empresas** a obterem resultados excepcionais.*

EU SCRIPTS DE VENDAS

ALGUNS SCRIPTS SIMPLES E PODEROSOS PARA VOCÊ AUMENTAR SUAS VENDAS AINDA HOJE

LEADS NÃO RESPONSIVOS

Você ainda tem interesse em
{ter seus dentes mais brancos}
por meio de nosso
{clareamento dental}?

INÍCIO DA VENDA

{Nome}, se ao final desta apresentação, você realmente **entender** que esse produto é para você e que ele vai resolver **{problema}**, você está em posição de tomar a decisão de compra **{hoje mesmo}**?

AO LONGO DE TODA A VENDA

Faz sentido para você,
{Nome}?

FINAL DA VENDA

{Nome}, de zero a dez, qual o seu nível de interesse em adquirir esse produto?

{Esperar resposta do número}

E o que a nossa empresa pode fazer para transformar esse **{número}** em um dez?

OBJEÇÕES OCULTAS

{Nome}, existe alguma
razão para você não
começar **{hoje mesmo}**?

TENHO QUE FALAR
COM ALGUÉM

{Nome}, baseado no que você
conhece da **{sua esposa}**, o que
você acha que **{ela}** dirá
quando você falar com **{ela}**?

VOU PENSAR

{Nome}, você já perdeu alguma
oportunidade por demorar muito para
decidir e a **oportunidade** passar?

{Esperar resposta}

Não é horrível esse sentimento?

{Nome}, pela nossa experiência, quando um cliente diz que precisa pensar, geralmente, ou ele está pesquisando **outros fornecedores** ou há algum incômodo com relação ao **preço** ou ainda há dúvidas se o **produto** realmente vai servir para ele. Qual dessas três opções está impedindo você de tomar a decisão?

ESTÁ CARO

Caro com relação a que?

Por que você **acha**
que **{está caro}**?

{Nome}, além **{do preço}**, existe
algun outro motivo
para você não comprar
esse produto?

{Nome}, você está pensando no custo de comprar esse produto, mas qual será o custo de **não comprar** esse produto?

{Nome}, será que você não tem
{dinheiro} PARA comprar esse produto
ou você não tem **{dinheiro} PORQUE**
ainda não comprou esse produto?

{Nome}, geralmente, quando um cliente nosso diz que está caro, ele na verdade está querendo discutir as **condições de pagamento**.

Você gostaria de discutir
as **condições de pagamento**?

{Nome}, se eu te mostrasse
como esse produto, na verdade,
{vai economizar o seu dinheiro},
ao invés de gastar o seu dinheiro,
você fecharia conosco?

{Nome}, de fato, nós não somos
a opção **{mais barata}**.
Deixe-me explicar porque.

{Nome}, deixe-me entender uma coisa:
o que nós estamos discutindo aqui
é uma **{educação escolar para o seu filho}**
de menor **preço** ou de melhor **qualidade**?

OBRIGADO



@conradoadolpho

**EU ♥
VEN
DAS**



ISABELA MATTE

*Empreendedora desde os 12 anos,
CEO de três empresas e reconhecida
na Forbes Under 30, **ajudando mais
de 6 mil alunas a empreender.***



VOCÊ SABE VENDER NA INTERNET?

Vamos descobrir...



Todo mundo gosta de comprar,
mas **ninguém gosta** de saber que
estão vendendo pra ela

Vamos ver de qual email você **compraria**



QUER UM MOTIVO
PRA SER FELIZ HOJE?

**NÃO ADIE MAIS ESSE
MOMENTO DE FELICIDADE!**

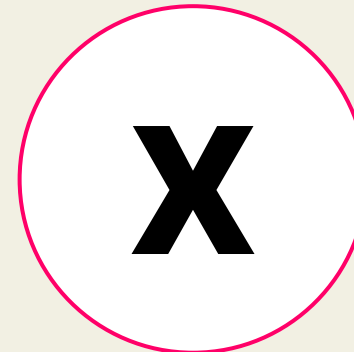
COMPRE AGORA

E que tal se deliciar também
com **LINDOR Singles?**

**SABOR IRRESISTÍVEL
EM CADA QUADRADINHO!**

PEÇA O SEU

LOJA ONLINE ONDE ENCONTRAR



O seu reencontro foi quando decidi ignorar os outros e seguir sua intuição novamente, alinhada com seu porquê. Tomar essa decisão trouxe a ela o fogo da vida de novo. Trouxe a alegria e entusiasmo com o futuro que ela tinha perdido.

Ela decidiu construir seu próprio time, e criar suas próprias regras, estratégias, técnicas e produzir na maior frequência e quantidade possível.

Ela decidiu que **NUNCA MAIS** mataria partes suas para caber em uma caixinha que nem foi ela que construiu. Esse sempre foi seu porquê. Esteve naquela menina de 3 anos, assim como nessa de 24.

O resultado disso?

Mais de 100 mil seguidores novos em 2 meses, vendas, clientes, a construção de uma comunidade engajada, podcast no top 10 de negócios do Brasil, e, mais importante de tudo - a paz e certeza de estar alinhada com o seu porquê.

Aquela menininha de 3 anos ficaria orgulhosa da mulher que resgatou a essência dela e nunca mais a perderá.

O **Creators** é muito mais do que um treinamento de produção de conteúdo, é a materialização desse porquê. É pra todos que não aceitam matar partes de si mesmo só para caber em caixas que nem foram eles que construíram. É para quem quer ter resultados extraordinários, mais tempo livre, mais grana no bolso, mas conquistar tudo isso sem trair a própria alma ou fazer o que todo mundo faz.

É pra você.

Faltam 2 dias, te encontro segunda feira às 9:00 na live que farei no meu instagram @isabelamatte.

Isabela Matte

CREATORS

Vamos ver de qual email você **compraria**



QUER UM MOTIVO PRA SER FELIZ HOJE?

NÃO ADIE MAIS ESSE MOMENTO DE FELICIDADE!

COMPRE AGORA

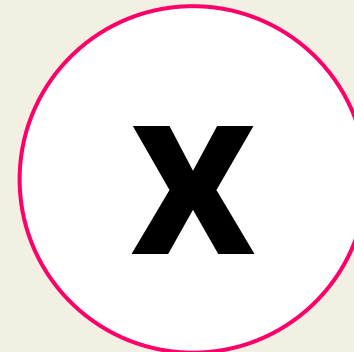
E que tal se deliciar também

TAXA NORMAL DE ABERTURA DE EMAILS: **ENTRE 6 E 10%**

SABOR IRRESISTÍVEL EM CADA QUADRADINHO!

PEÇA O SEU

LOJA ONLINE ONDE ENCONTRAR



O seu reencontro foi quando decidi ignorar os outros e seguir sua intuição novamente, alinhada com seu porquê. Tomar essa decisão trouxe a ela o fogo da vida de novo. Trouxe a alegria e entusiasmo com o futuro que ela tinha perdido.

Ela decidiu construir seu próprio time, e criar suas próprias regras, estratégias, técnicas e produzir na maior frequência e quantidade possível.

Ela decidiu que **NUNCA MAIS** mataria partes suas para caber em uma caixinha que nem foi ela que construiu. Esse sempre foi seu porquê. Esteve naquela menina de 3 anos, assim como nessa de 24.

O resultado disso?

TAXA NORMAL DE ABERTURA DE EMAILS: **ENTRE 30 E 33%**

(FOI UMA SEQUÊNCIA DE 10 EMAILS EM 30 DIAS)

O **Creators** é muito mais do que um treinamento de produção de conteúdo, é a materialização desse porquê. É pra todos que não aceitam matar partes de si mesmo só para caber em caixas que nem foram eles que construíram. É para quem quer ter resultados extraordinários, mais tempo livre, mais grana no bolso, mas conquistar tudo isso sem trair a própria alma ou fazer o que todo mundo faz.

É pra você.

Faltam 2 dias, te encontro segunda feira às 9:00 na live que farei no meu instagram @isabelamatte.

Isabela Matte

CREATORS

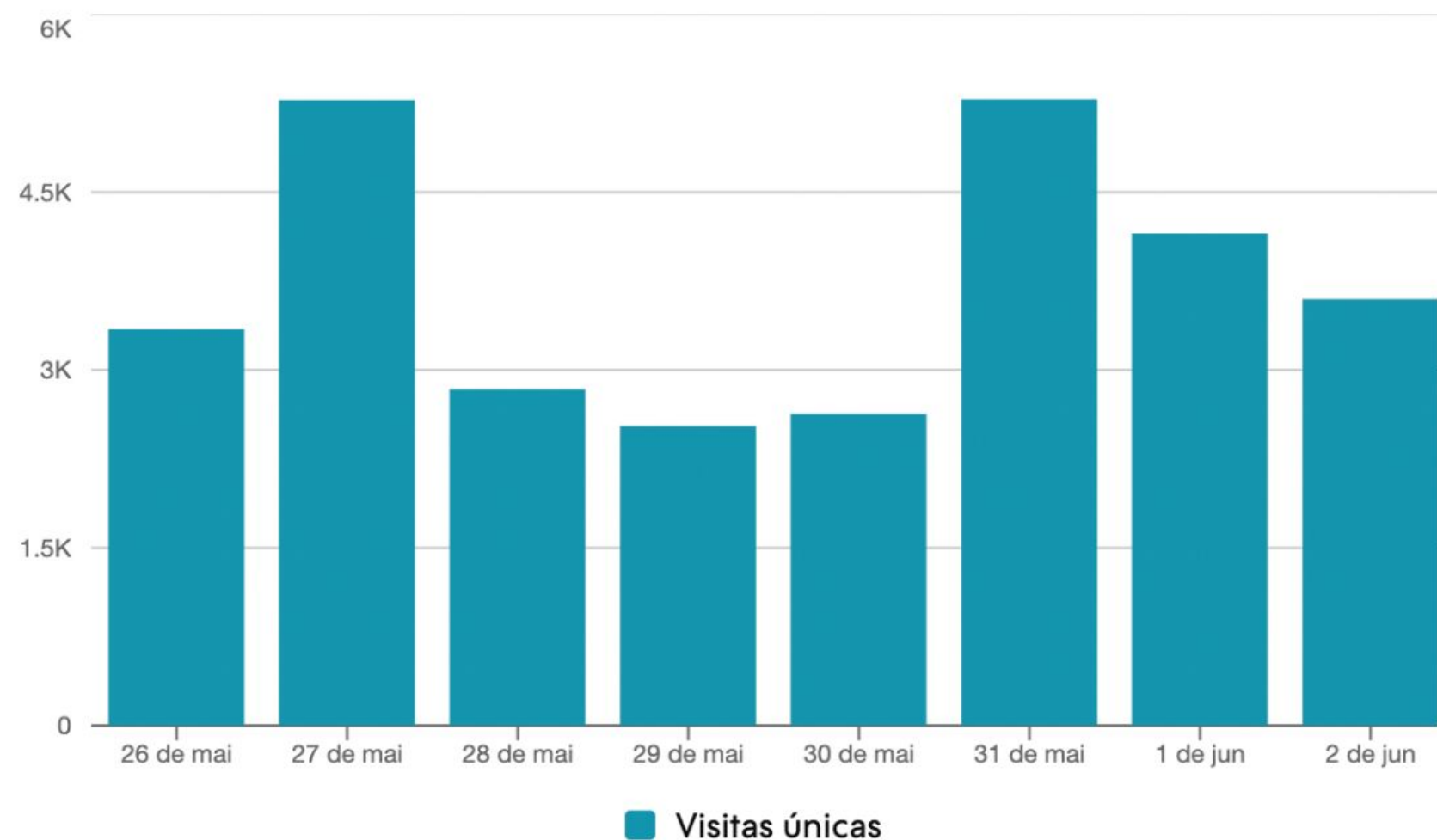


Resultado 100% orgânico:

Dados de 26/05/2023 a 02/06/2023

Filtros ⚙️

Sua loja em números: visão geral



Escolha até 2 dados para fazer a comparação no gráfico

Visitas únicas ⓘ



29.646

Vendas



507

Receita ⓘ



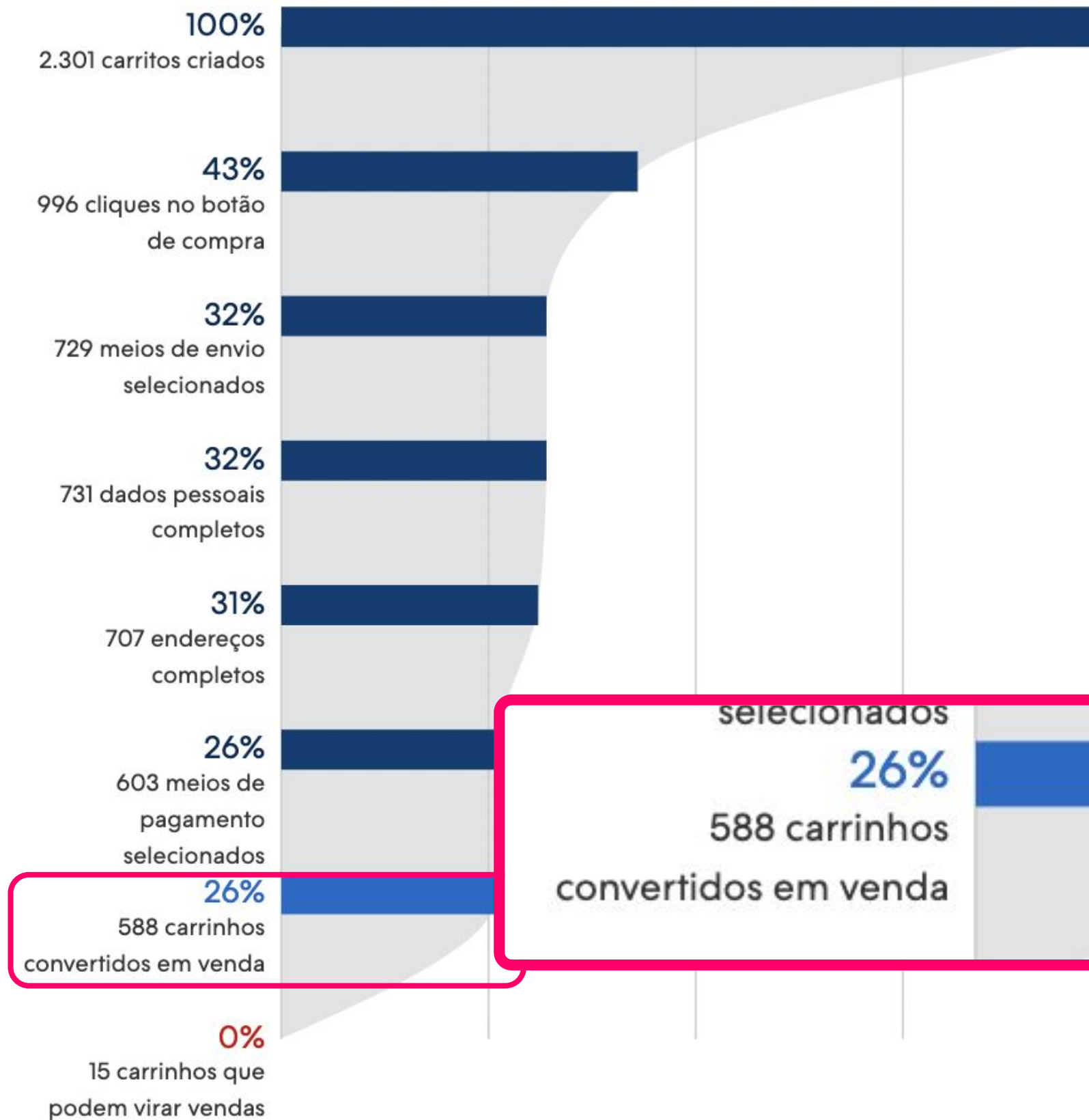
R\$ 121.037,36

Ticket médio ⓘ



R\$ 238,73

Conversão das vendas



[Conferir carrinhos](#)

No digital, a venda é **COMPLETAMENTE** diferente do que no um a um



Precisa entreter a pessoa do começo ao fim



Se não Entreter, a pessoa não vai ver nada

Venda é sobre a pessoa, não sobre você!

Na internet as pessoas mudam o discurso e falam só sobre elas?

As pessoas **estão CAGANDO** para o que você **quer**, para elas estarem dispostas a trocar o dinheiro suado delas pelo que você venda, **são ELAS** que **precisam ganhar por isso**

Conteúdo de vendas na internet precisa usar a seguinte lógica:



Entregar e falar o que o **outro QUER ouvir**(o que ele precisa estará dentro do que você vende)



Inserir o que você quer que ele saiba



Envelopar tudo isso em um formato de entretenimento

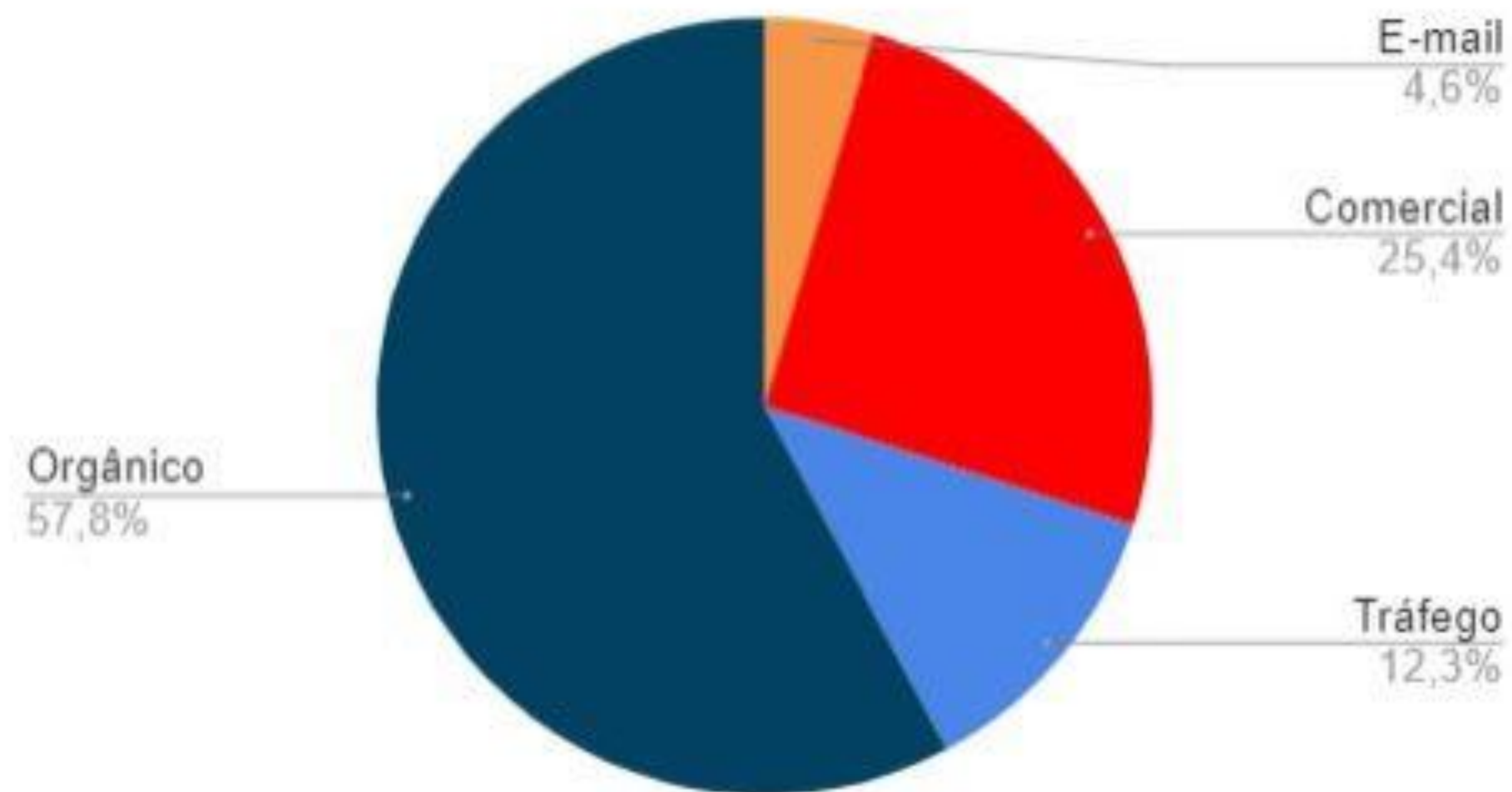
A CEREJA DO BOLO

Dê uma **CAUSA** para as pessoas perseguirem, inclua elas nos objetivos e deixe claro no que você e sua empresa acreditam, e a venda será consequência do fato de que ela acredita nessa mesma coisa e quer **fazer parte do movimento para avançar a causa.**



Resultado de conteúdos de venda bem feitos:

Análise de Vendas



Conversão Geral | Creators

Leads	7098	8,05% conversão
Vendas	571	

VENDER É ENXERGAR O OUTRO

- ♥ Suas dores e problemas guiarão sua solução
- ♥ Seus desejos e aspirações guiarão sua solução
- ♥ Suas crenças e valores guiarão seu negócio

E tudo isso precisa guiar o seu conteúdo.