



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
algum 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...

EU ❤️ VENDAS



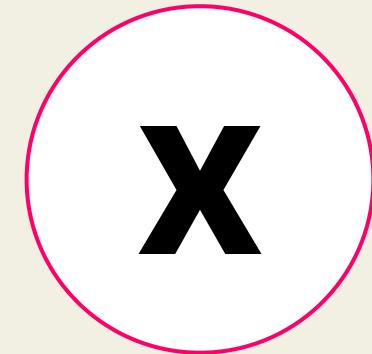
VENDE-C

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

Vamos ver de qual email você **compraria**



EU ❤ VENDAS



O seu reencontro foi quando decidiu 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 pra 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.

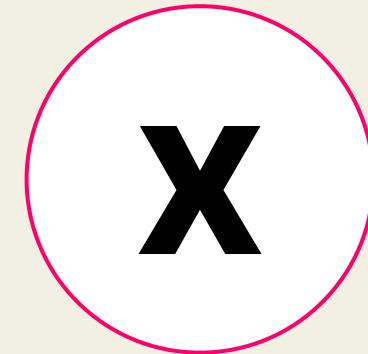
Faltam 2 dias, te encontro segunda feira às 9:00 na live que farei no meu instagram [@isabelamatte](#).

Isabela Matte

CREATORS

VENDE-C

Vamos ver de qual email você **compraria**



O seu reencontro foi quando decidiu 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 pra 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



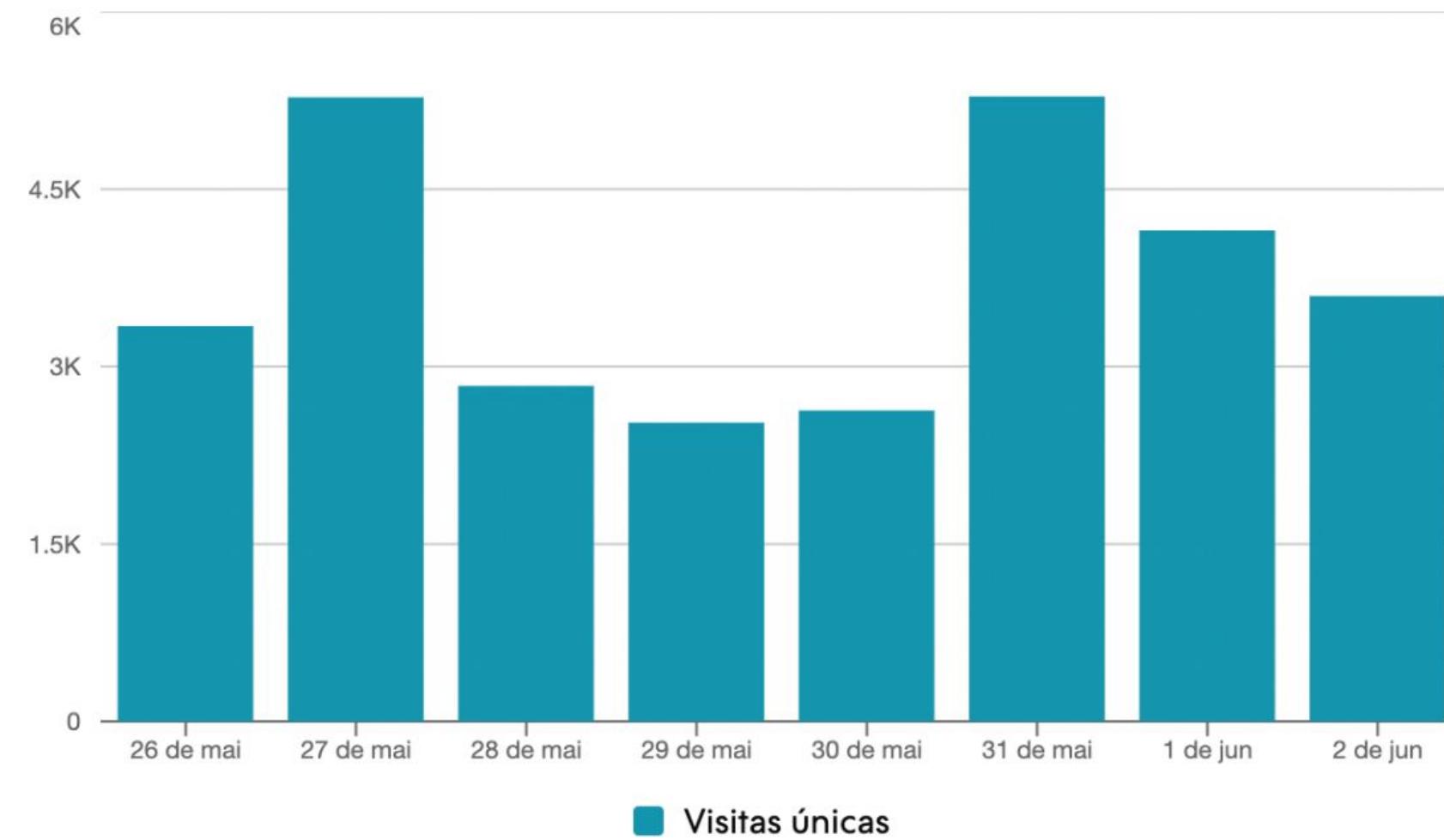
VENDE-C

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

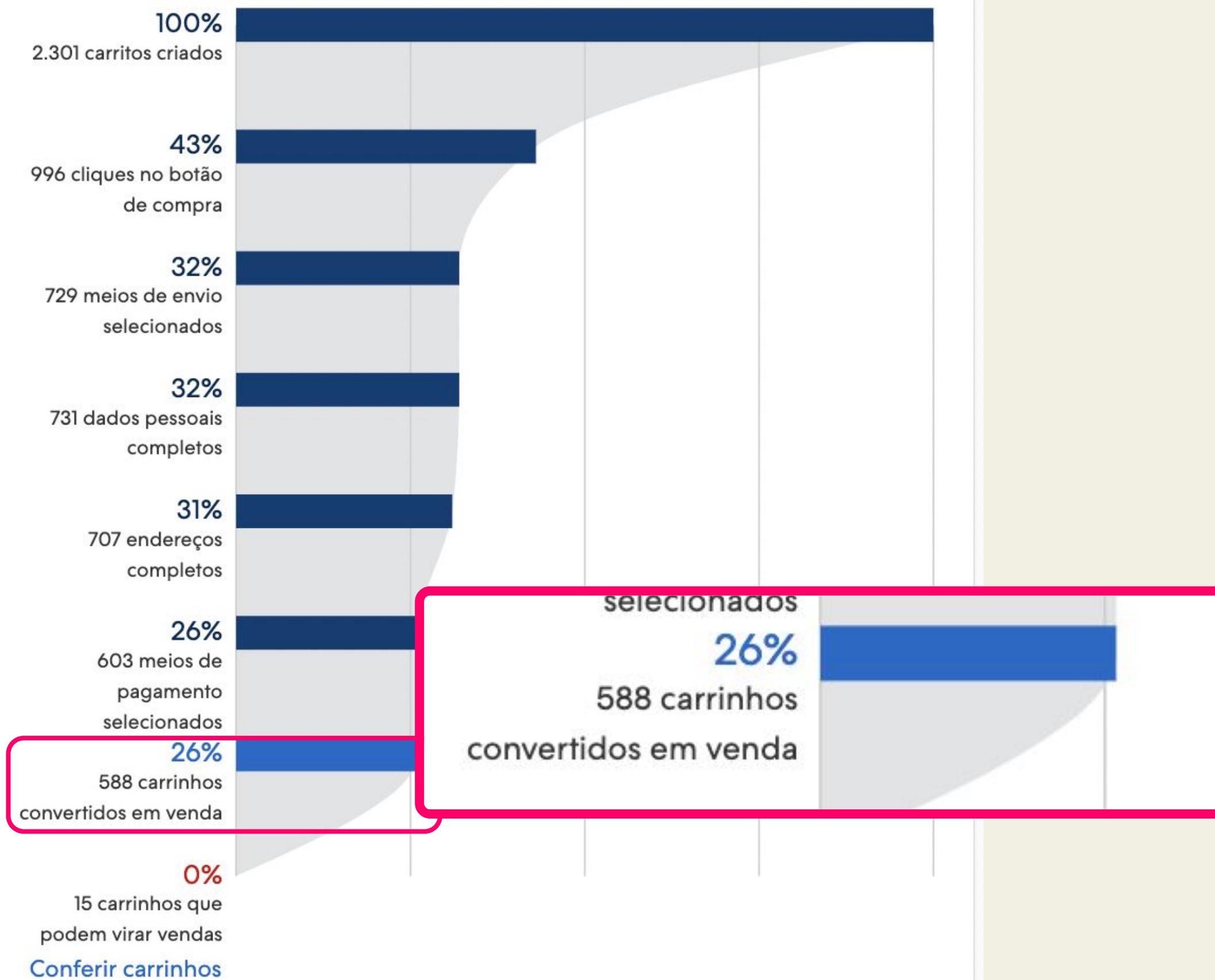
Receita ⓘ

R\$ 121.037,36

Ticket médio ⓘ

R\$ 238,73

Conversão das vendas



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:



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.