



Vendas por Inbox

1. Princípios

- 1.1. Vender não é empurrar
- 1.2. 80 ouvindo 20 falando
- 1.3. Selecionar os interessados
 - 1.3.1. Tamanho do texto
 - 1.3.2. Tipo do texto
 - 1.3.2.1. Objeções
 - 1.3.2.2. Perguntas

2. Perguntas SPIN - Ladeira

- 2.1. Perguntas de situação / diagnóstico
 - 2.1.1. Qual o seu peso hoje?
 - 2.1.2. Qual o seu patrimônio?
 - 2.1.3. Qual sua área de atuação?
 - 2.1.4. Qual o seu salário atual? Qual seu custo de vida?
- 2.2. Perguntas de problema

2.2.1. Qual o seu medo em relação a ter seu produto digital?

2.2.2. O que você já tentou antes? Qual resultados teve?

2.2.3. Qual a sua dificuldade em investir?

2.2.4. Como você lida com sua alimentação?

2.2.5. hoje você se sente segura para amamentar seu filho?

2.3. Perguntas de implicação

2.3.1. O que acha que vai acontecer se continuar assim daqui a 10 anos?

2.3.2. Qual vai ser seu patrimônio daqui a 10 anos se você seguir nesse ritmo?

2.3.3. Quais outras áreas da sua vida seriam impactadas por esse comportamento?

2.3.4. Você sabe quais são os riscos de não amamentar seu bebê?

2.4. Perguntas de necessidade

2.4.1. Porque você acredita que o meu produto pode te ajudar?

2.4.2. Porque você procurou meu perfil?

2.4.3. Como seria sua vida com esse problema resolvido?

2.5. Perguntas ganchos

2.5.1. Porque ainda não entrou?

2.5.2. O que faria você entrar hoje?

2.5.3. O que acha de marcamos uma conversa para a gente falar mais sobre isso?

2.5.4. O que acha de fazer um teste de 7 dias para entender como funciona?

2.6. Os 3 nãoos

2.6.1. Não tenha medo de parecer malvado

2.6.2. Não tenha medo de vender

2.6.3. Não insista demais