



# **MÓDULO 3, AULA 02**

## **OBJEÇÕES: QUEBRANDO TODAS AS BARREIRAS QUE ATRAPALHAM A VENDA**

## O QUE VOCÊ VAI APRENDER NESTA AULA

- As desculpas mais comuns que os clientes dão para não comprar de você;
- O que fazer diante delas.

## POR QUE É IMPORTANTE CONHECER AS OBJEÇÕES?

Sabendo todos os motivos pelos quais um futuro cliente não compraria o seu produto ou serviço, você consegue se preparar antecipadamente para quebrar essas barreiras.

### Como descobrir as objeções dos clientes?

A resposta não poderia ser mais simples: pergunte!

Caso já tenha público no Instagram, por exemplo, use as enquetes e testes para descobrir o que está impedindo a compra.

Caso ainda assim não seja possível descobrir por qualquer motivo, comece trabalhando nas objeções mais comuns (as desculpas que as pessoas sempre dão para não comprar alguma coisa).

### As objeções mais comuns em qualquer nicho

“isso não funciona para mim” ou “eu já tentei antes”

Vindo de experiências ruins, as pessoas chegam desacreditando não só no seu produto, mas em todo o nicho.

**Como quebrar:** mostre provas sociais, especialmente as que mostram que o seu método é diferente dos que já existem por aí.

Não tem depoimentos? Ofereça seu produto de graça para algumas pessoas até conseguir.

Lembre-se de que as pessoas não têm a obrigação de acreditar em você. Mostre depoimentos de pessoas com perfis bem diferentes para passar a mensagem de que seu produto serve para vários tipos de pessoas, com várias dificuldades e origens.

“eu não tenho dinheiro”

Essa é a objeção mais clássica.

Pode significar que a pessoa realmente não tem dinheiro ou que não enxergou valor suficiente para justificar a compra (neste último caso a culpa é sua).

Para descobrir qual é o caso, continue a conversa. Pergunte:

- Você não tem dinheiro, mas tem interesse?

- O que eu poderia fazer diferente para que você quisesse adquirir em algum momento?
- Que formas de pagamento posso oferecer para facilitar o pagamento?

**Como quebrar:** se notar que essa objeção aparece com frequência, reforce a percepção de valor e a facilidade de pagamento transmitidas pela sua copy.

“eu não tenho tempo”

**Como quebrar:** mostre às pessoas que, com um pouquinho de dedicação (poucos minutos por dia), é possível ter resultados.

Você pode também trabalhar com o gatilho mental do comprometimento: “para chegar a algum lugar, você precisa se comprometer!”.

“não preciso disso agora”

**Como quebrar:** concentre-se em falar de comprometimento: “você quer transformar a sua vida ou não?”, “vai ficar postergando para sempre?”, “você não se coloca como prioridade?”.

“e se eu não gostar?”

**Como quebrar:** ofereça e reforce a garantia. Proponha-se a devolver o dinheiro em caso de insatisfação e mostre que o processo de reembolso é simples - sem mágoa, sem complicação.

## O QUE FAZER AGORA

### Quebrando objeções

A não ser que você seja o melhor vendedor do mundo, já deve ter ouvido uma grande quantidade de desculpas.

Anote as principais objeções que você já ouviu e pense em respostas para elas.

Se não conseguir pensar em nenhuma, use as mais comuns que você viu nesta aula.

Objeção: \_\_\_\_\_


Sua resposta: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Objeção: \_\_\_\_\_

Sua resposta: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



Objeção: \_\_\_\_\_

Sua resposta: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## **Altere sua copy atual**

Você já tem alguma copy rodando em anúncios ou páginas de venda?

Faça uma análise e veja se é possível alterar o texto para abordar objeções.