

NARRATIVAS

CAMPEÃS

DE VENDAS

para stories

• Efeito CID

ROTEIRO 2

Quebra de
objeção

• Efeito CID

02 | QUEBRA DE OBJEÇÃO

1

Inicie a sequência despertando curiosidade e quebrando uma objeção.

"Hoje eu notei algo que me deixou assustada/intrigada..."

Eu percebi que cada vez mais pessoas acham que para conseguir _____ (resultado), é necessário _____ (quebrar uma objeção)."

 **Exemplo profissional de marketing:** Hoje eu notei algo que me deixou intrigada...

Eu percebi que cada vez mais pessoas acham que para conseguir crescer o seu perfil, é necessário postar todos os dias.

 **Exemplo designer:** Hoje eu notei algo que me deixou assustada...

Eu percebi que cada vez mais criadores de conteúdo acham que para ter uma rede social que encanta a sua audiência visualmente e aumenta sua autoridade, é necessário gastar muitas horas em frente ao computador.

 **Exemplo infoproduto:** E Hoje eu notei algo que me deixou intrigada...

Eu percebi que cada vez mais pessoas acham que para conseguir vender todos os dias seus infoprodutos, é necessário ter muitos seguidores.

 **Exemplo contadora:** Hoje eu notei algo que me deixou intrigada...

Eu percebi que cada vez mais pessoas acham que para abrir a sua própria empresa, é necessário passar por um processo muito difícil, demorado e burocrático.

.....

2

Faça uma enquete perguntando se a sua audiência se identifica.

 **Exemplo todos os nichos:** Você também já pensou que isso era necessário? ([enquete](#))

02 | QUEBRA DE OBJEÇÃO

3

Na sequência, peça para reagirem se quiserem saber porque essa objeção NÃO é necessária para chegar no resultado desejado e você vai explicar o motivo.

"Quer saber por que você NÃO precisa _____ (quebrar objeção) para _____ (resultado)?"

Se sim, reage aqui com "emoji"

 **Exemplo profissional de marketing:** Quer saber por que você NÃO precisa postar todos os dias para crescer o seu perfil?

Se sim, reage aqui com "emoji"

 **Exemplo designer:** Quer saber por que você NÃO precisa gastar muitas horas em frente ao computador para ter uma rede social que encanta sua audiência visualmente, aumenta sua autoridade e automaticamente te faz vender mais?

Se sim, reage aqui com "emoji"

 **Exemplo infoproduto:** Quer saber por que você NÃO precisa ter muitos seguidores para vender seu infoproduto todos os dias?

Se sim, reage aqui com "emoji"

 **Exemplo contadora:** Quer saber por que você NÃO precisa de um processo tão difícil, demorado e burocrático para abrir a sua primeira empresa?

Se sim, reage aqui com "emoji"

02 | QUEBRA DE OBJEÇÃO

4

Justifique como a sua audiência pode alcançar "x" resultado e quebre a objeção (o que pensavam que seria necessário).

"A verdade é que você pode conseguir _____ (resultado) através de _____ (profissional ou método que a sua audiência realmente vai precisar), porque _____."

 **Exemplo profissional de marketing:** A verdade é que você pode conseguir crescer suas redes sociais com facilidade, através de um profissional/estrategista de marketing digital, porque ele tem caminhos que te ajudam a favorecer o algoritmo das redes sociais e não ser necessário postar todos os dias.

 **Exemplo designer:** A verdade é que você pode conseguir ter um perfil muito atrativo visualmente, que aumenta sua autoridade e te faz vender mais através de um designer especializado, porque ele já tem todo o conhecimento e experiência daquilo que funciona nas redes sociais e por isso te fará gastar menos tempo todos os dias editando seus próprios conteúdos.

 **Exemplo infoproduto:** A verdade é que você pode conseguir vender seu infoproduto mesmo sem ter muitos seguidores através de uma narrativa persuasiva que transforma seguidores em clientes, porque não importa a quantidade de seguidores, mas sim o nível de consciência deles.

 **Exemplo contadora:** A verdade é que você pode conseguir abrir sua empresa com zero burocracia através de um contador, porque ele já conhece os caminhos da lei para agilizar todo o processo e te entregar seu CNPJ da maneira certa e em tempo recorde.

02 | QUEBRA DE OBJEÇÃO

5

Finalize puxando um gancho para o seu serviço, dizendo que ele pode facilitar o resultado que estão buscando, e em seguida coloque o link abaixo com o seu whatsapp/site.

"E eu sei que pode ser difícil de você aplicar tudo isso sozinho... Por isso, eu vou facilitar esse processo e ser seu guia, para você conseguir _____ (promessa que fez no início da sequência) com mais facilidade MESMO SEM ____ (objeção).

Para isso, é só clicar no link abaixo e vou te dar o próximo passo!"

Link: [clique aqui para ter acesso ao próximo passo]

 **Exemplo profissional de marketing:** E eu sei que pode ser difícil de você aplicar tudo isso sozinho... Por isso, eu vou facilitar esse processo e ser seu guia, para você conseguir crescer o seu perfil mais rápido e com mais facilidade MESMO SEM postar todos os dias.

Para isso, é só clicar no link abaixo e vou te dar o próximo passo!

 **Exemplo designer:** E eu sei que pode ser difícil de você aplicar tudo isso sozinho... Por isso, eu vou facilitar esse processo e ser seu guia, para você conseguir profissionalizar seu negócio mais rápido e com mais facilidade MESMO SEM gastar horas em frente ao computador.

Para isso, é só clicar no link abaixo e vou te dar o próximo passo!

 **Exemplo infoproduto:** E eu sei que pode ser difícil de você aplicar tudo isso sozinho... Por isso, eu vou facilitar esse processo e ser seu guia, para você conseguir vender todos os dias seu infoproduto com mais facilidade MESMO SEM ter muitos seguidores.

Para isso, é só clicar no link abaixo e vou te dar o próximo passo!

 **Exemplo contadora:** E eu sei que pode ser difícil de você aplicar tudo isso sozinho... Por isso, eu vou facilitar esse processo e ser seu guia, para você conseguir inaugurar a sua própria empresa com mais facilidade MESMO SEM passar por um processo difícil, demorado e burocrático.

Para isso, é só clicar no link abaixo e vou te dar o próximo passo!