

Parabéns!

“Brinde de Participação”

Preparamos aqui um dos vários modelos que

são utilizados nos diversos meios de

Comunicação.

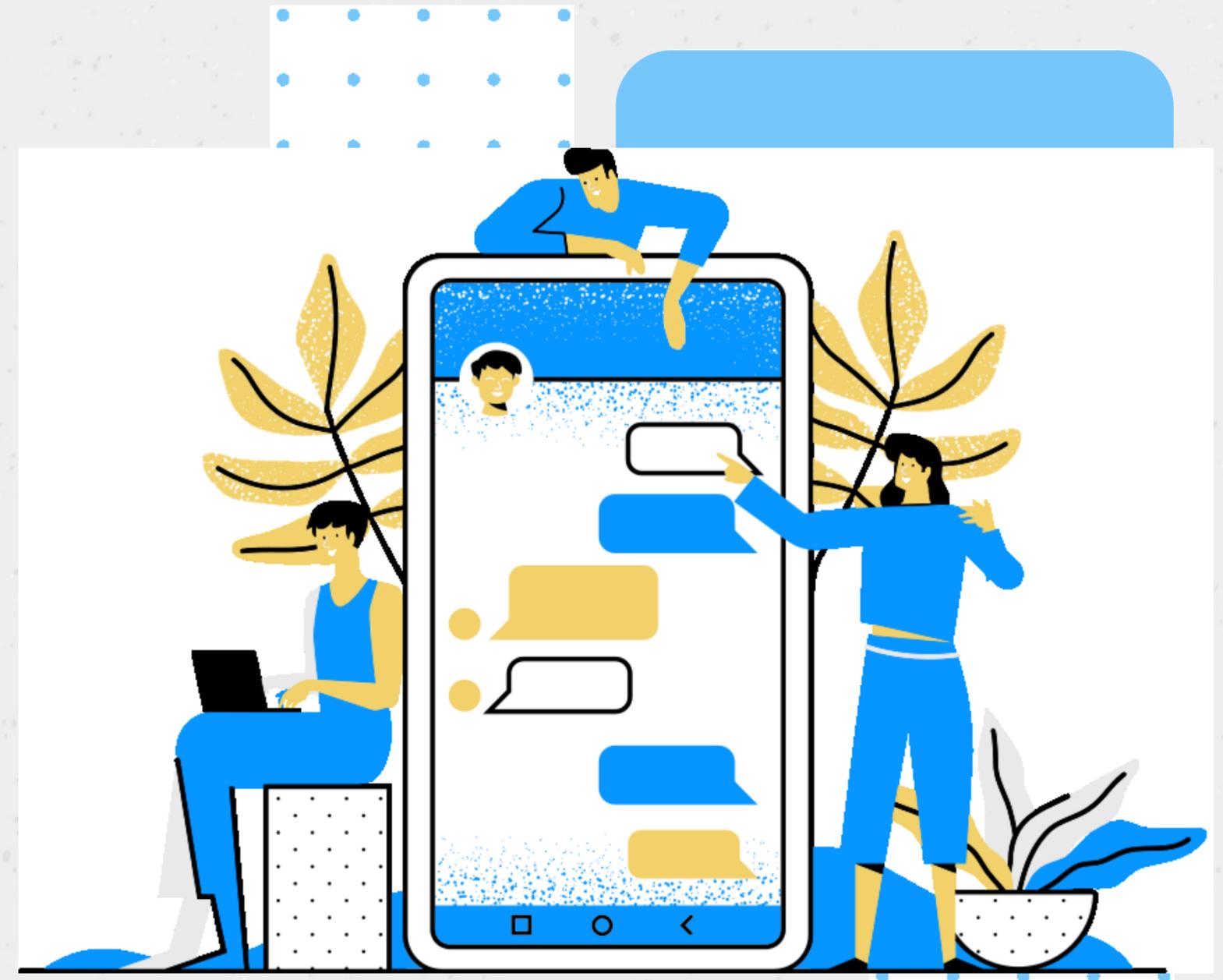
Quando você adquiri nosso método de ensino completo, iremos disponibilizar 100% dos modelos, que são vários tipos de mensagens de diversos nichos de mercados que poderá aplicar



VENDER MAIS É POSSÍVEL?

Como vender mais?

Esses modelos irão triplicar suas vendas, vendendo seus produtos ou produtos de terceiros como representante afiliado.



Desenvolvido especificamente para seus produtos. Se você ainda não tem produtos, saiba como utiliza-los na melhor plataforma de vendas do Brasil.



Os Scripts Utilizados aqui

Converter 130% a mais de boletos.

Boas Vendas!

80% mais conversão no aba de abandono de carrinho

Supere suas expectativas!

Aumento de 65% nas vendas em relação a outras ferramentas como e-mail e SMS.

Prévia!

Antes de exibirmos os scripts de vendas, queremos pontuar questões importantes para que você venda mais.

Antecipe!

Recomendamos que você sempre tenha algo para oferecer para seu cliente. Seja um conteúdo digital gratuito.

Cupom de Desconto

um cupom de desconto para seu produto, e/ou um brinde ou algo do tipo, você vai precisar para melhorar suas conversões.

emojis

Tenha cuidado para não infantilizar suas mensagens com uma grande quantidade de emojis. Sempre envie emojis positivos..

Não mande Vídeos

Nunca envie vídeos engraçados, memes ou correntes.

Saiba Interagir

Sua maneira de interagir com o público deve se fundamentar em alguns pilares.

Entusiasmo

Mostre sempre ser uma pessoa entusiasmada

Escreva corretamente

Sugerimos sempre que for editar algum anúncio, pedir o corrector ortográfico do google ou similares, para mostrar mais segurança para todos.

Foque em ajudar

Quando você está focado em ajudar sempre, terá muito mais retorno, pois a lei de doar, receber automaticamente será ativada no seu negocio.

Gatilhos mentais

Use sempre o nome do cliente em primeiro lugar.

O nome do cliente tem um enorme poder na conversão de vendas. Como você verá nos scripts, o uso do nome é importante para mostrar para ele é especial.

MENSAGENS QUE VENDEM!

Reciprocidade

Procure sempre gerar valor para seu contato. Um brinde, cupom de desconto, conteúdo digital relevante, ou algo do tipo é recomendado.

Prova Social

Envie depoimentos de outros clients. A prova Social automaticamente remove as dúvidas.

Escassez

Restam apenas 10 unidades. A motivação do seu cliente a agir para não perder seu produto.

Autoridade

Você precisa gerar autoridade no que você vende.

Antecipação e Novidades

Compradores de impulsos irão aderir às novidades. Tenha uma conta de Whatsapp apenas para seu negócio. Nunca utilize seu número pessoal do Whatsapp para seu negócio.

Você pode ler scripts de outra área e adaptar para seu negócio. Funcionará da mesma forma. Adquira nosso método de ensino completo agora e receberá 100% dos modelos que abrirão sua visão.



Modelos que vendem



Envios de Imagens Vídeos e Áudios

O envio de fotos, vídeos e áudios são importantes em muitos casos, determinantes para um vendedor.

Mas, é preciso ter alguns cuidados para que tais mídias sejam atraentes não exaustivas para os clientes.

FOTOS

Pense: Eu compraria esse produto baseado na foto que eu tirei? Se a resposta for “não”, descarte a imagem. Não envie fotos que denigrem o produto. Se a foto que você enviar estiver relacionado a algum alimento, verifique a limpeza do ambiente e do produto. Isso é fundamental.



Fotos / Imagens

- **Imagens que Vendem**

Envie imagens que estimule o desejo das pessoas em seu produto. Muito cuidado com a quantidade de imagens que você envia. Para alimentos, cerca de 2 fotos é suficiente. Já para carros e imóveis, fotos que detalham bem cada cômodo ou espaço é suficiente.

Vídeos

- **Vídeos que Vendem**

Não envie vídeos de longa duração. Nunca faça isso! Além de tomar tempo de seu cliente, ele não o levará à compra. Em nossa metodologia, enviamos vídeos somente quando eles são fundamentais para prova social ou demonstração.

Áudios

- **Áudios que Vendem**

Converse com áudio apenas se seu contato lhe responde desta forma. Caso perceba que o mesmo está desconfiado de algo, você pode utilizar o áudio. Seja claro, fala de maneira calma e mencione o nome do contato. Não envie áudios longos.

Adquira Agora 100%

Receba 100% do nosso método de ensino e abra sua visão sobre “Controle Financeiro”, sobre “Ganhe dinheiro com Marketing Digital”, sobre “Ganhe dinheiro com Marketing de Relacionamento”.