

## VENDAS ATRAVÉS DE MENSAGENS

**Objetivo:** vender seus produtos através de mensagens de texto para pessoas conhecidas e desconhecidas.

**Onde usar:** WhatsApp, Facebook e Instagram

**Estratégia:** descobrir se a pessoa a ser abordada tem a “dor” que você escolheu promover.

A estratégia desta técnica consiste em você falar apenas com as pessoas que se interessam pelo que você está promovendo.

**O que fazer:** envie os textos abaixo por WhatsApp, inbox do Facebook ou Direct do Instagram para pessoas que você conhece ou não conhece.

**Público-alvo:** escolha o benefício que você deseja promover. Exemplos: insônia, perda de peso, ansiedade, dores musculares, etc.

Em seguida, use o modelo abaixo para criar o seu texto e enviar para as pessoas.

### EXEMPLO DE TEXTO PARA INSÔNIA – PESSOAS QUE VOCÊ CONHECE

*Oi **FULANO**, tudo bem?*

*Eu estou fazendo uma pergunta para todas as pessoas que eu conheço e gostaria de perguntar para você também.*

*Eu estou comercializando um produto para pessoas que tem dificuldade para dormir.*

*Você conhece alguém que gostaria de saber sobre um produto assim?*

### ESPERE A RESPOSTA

Se a pessoa não responder nada, ignore o contato e passe para o próximo.

### POSSÍVEIS RESPOSTAS

Sim.

Não.

Que produto é esse? (ou qualquer variação desta resposta)

*É um óleo essencial. Se chama Lavanda. Você já ouviu falar dele?*

## **POSSÍVEIS RESPOSTAS**

Sim, mas não usei.

Não, nunca ouvi falar. Será que funciona para mim? (para o meu filho, etc).

Resposta caso você tenha usado o produto:

*Eu não sei se vai funcionar para você ou não, mas e se funcionar para você do jeito que funcionou para mim? Você gostaria de tentar?*

Resposta caso você não tenha usado o produto:

*Eu não sei se vai funcionar para você ou não, mas e se funcionar? Você gostaria de tentar?*

## **PEDIDO DE MAIS INFORMAÇÕES**

Responda isto caso seu cliente peça mais informações:

*Ok, eu posso te enviar algumas informações e aí eu te ligo em alguns dias para ver se há interesse.*

*Caso contrário, se você não estiver realmente interessado, está tudo bem.*

*O que você quer que eu faça? Te envio algumas informações e te ligo em alguns dias? Ou deixamos quieto?*

## **QUANTO CUSTA?**

Responda isto caso seu cliente pergunte o preço:

*Depende. Deixa eu te dizer as opções. Um frasco de 15ml é normalmente bom para dois meses. A empresa vende um frasco desses por \$\_\_\_\_\_.*

*E tem o frasco de 5ml que geralmente dura uns 20 dias. A empresa vende ele por \$\_\_\_\_\_.*

*Qual das duas opções você acha que pode ser a melhor para você?*

## **O QUE VOCÊ FEZ**

Use uma das frases abaixo se a pessoa não responder ou ficar em dúvida:

### **OPÇÃO 1**

*Deixa eu te dizer o que eu fiz. Quando eu comecei, eu não tinha certeza sobre o produto, então comecei com o frasco de 5ml. Aí quando eu vi os resultados eu passei para o frasco de 15ml.*

## **OPÇÃO 2**

*Eu adorei tudo que vi, e peguei direto o frasco de 15ml. E não me arrependi!*

Independente da opção que você escolheu, surpreenda seu cliente. Proponha isto logo depois de dizer o que você fez.

*Talvez o frasco de 5ml seja o melhor para você. Me diz se só você usaria o produto e podemos ver se essa é a melhor opção.*

### **100 clientes em 100 dias**

Trace a meta de conquistar 100 clientes em 100 dias.

1. Comece com sua lista quente (WhatsApp)
2. Passe para a lista fria (WhatsApp)
3. Vá para as redes sociais (Facebook e Instagram)
4. Comércio local