

O MAPA PARA TORNAR

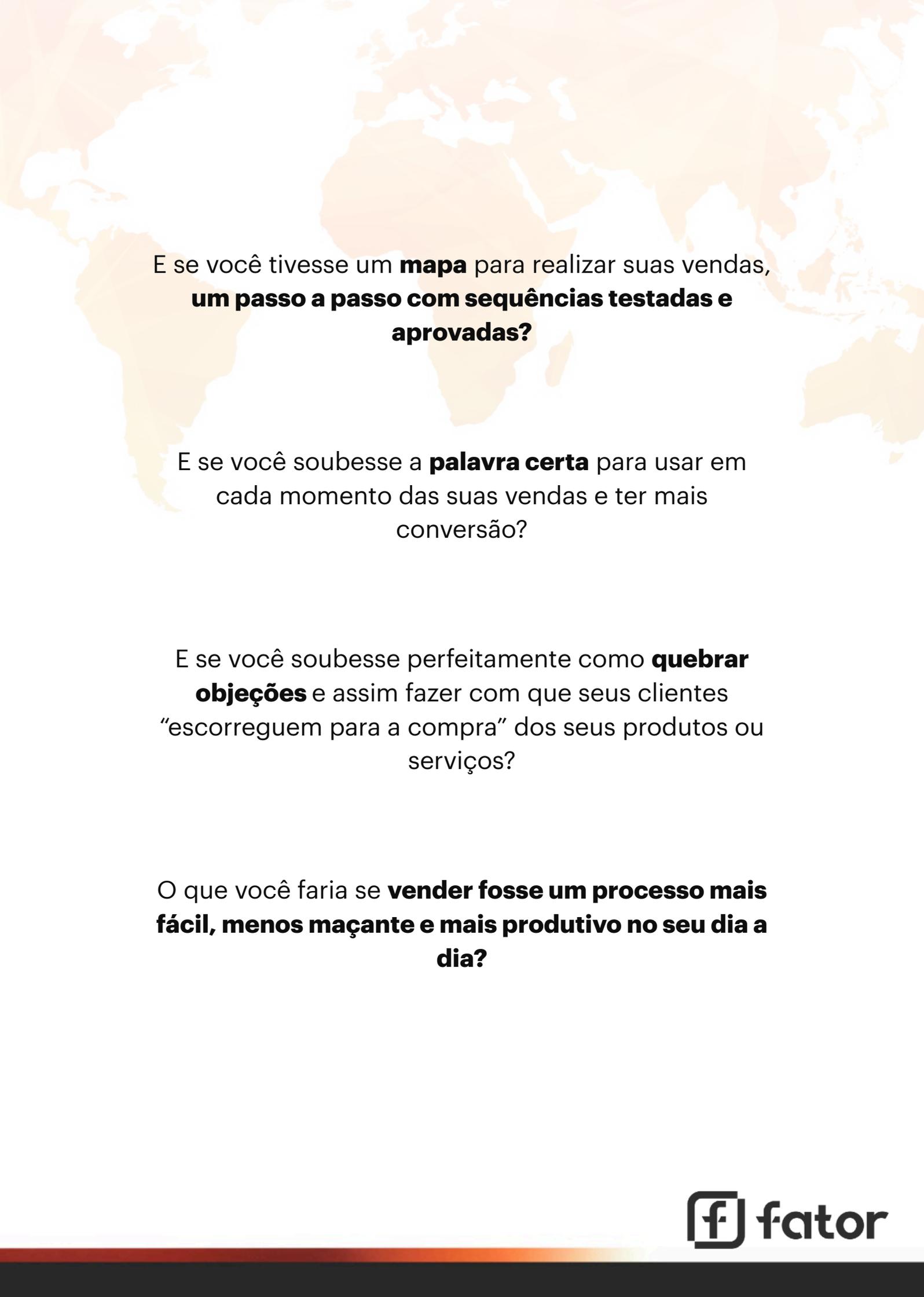
# QUALQUER PRODUTO *irresistível*

**NUBANK** há  
Transferência Recebida  
Você recebeu uma transferência  
de R\$ 2.900 de LuizaGolsi.

**BANCO DO BRASIL** há  
Transferência Recebida  
Você recebeu uma transferência  
de R\$ 1.500 de PedroSJ

**BRDESCO**  
Transferência Recebida  
Você recebeu uma transferência  
de R\$ 3.100 de Sergjo





E se você tivesse um **mapa** para realizar suas vendas,  
**um passo a passo com sequências testadas e**  
**aprovadas?**

E se você soubesse a **palavra certa** para usar em  
cada momento das suas vendas e ter mais  
conversão?

E se você soubesse perfeitamente como **quebrar**  
**objeções** e assim fazer com que seus clientes  
“escorreguem para a compra” dos seus produtos ou  
serviços?

O que você faria se **vender fosse um processo mais**  
**fácil, menos maçante e mais produtivo no seu dia a**  
**dia?**

**Perguntas como essa permeiam** todos os dias a cabeça de milhares de empreendedores assim como você e, não se assuste, **você não está sozinho.**

É preciso técnica e estratégia para obter os melhores resultados e, quando elas já foram testadas e aprovadas, fica muito mais seguro aplicar e adaptar para o seu negócio.

É isso que **fizemos nesse PDF EXCLUSIVO** - Colocamos nossas melhores práticas de vendas para que você tenha um VERDADEIRO MAPA e possa hoje mesmo aplicar em sua empresa.

Aprecie sem moderação e deixamos aqui também nosso **convite ESPECIAL** para você se cadastrar para o curso MARKETING QUE VENDE NA PRÁTICA que começa dia 02/07 e antecede o lançamento do Business Connexion 2025, um programa exclusivo de desenvolvimento em marketing, vendas e gestão de empresas, que irá enriquecer mais ainda suas técnicas de vendas e marketing.



02 a 14/07 - CURSO MARKETING QUE VENDE NA PRÁTICA  
15/07 - LANÇAMENTO BUSINESS CONNEXION.

[CLIQUE PARA PARTICIPAR](#)

Bem-vindo ao seu guia definitivo para alcançar o sucesso nas vendas!

Você está prestes a mergulhar em um universo de **estratégias poderosas, insights valiosos e dicas práticas** que vão transformar a maneira como você encara a venda de produtos e serviços.

Em um mundo cada vez mais competitivo, **a habilidade de tornar um produto irresistível é um diferencial essencial** para qualquer empreendedor ou profissional de vendas. Seja você um novato no mercado ou um veterano experiente, este EBOOK GRATUITO foi projetado para lhe fornecer o conhecimento e as ferramentas necessárias para elevar o desempenho das suas vendas a um novo patamar.

Ao longo das próximas páginas, **vamos explorar os segredos por trás da arte de fazer um produto se destacar, conquistando a atenção e a confiança dos clientes.** Desde entender profundamente as necessidades do seu público-alvo até desenvolver estratégias de marketing eficazes, você descobrirá o caminho para criar produtos que não apenas atendam, mas superem as expectativas dos consumidores.

Prepare-se para desvendar os **mistérios da psicologia do cliente, aprender a comunicar o valor único do seu produto e dominar as técnicas de persuasão que irão impulsionar suas vendas.** Este EBOOK é mais do que um simples guia; **é o seu MAPA PARA O SUCESSO NAS VENDAS.**

Então, o que você está esperando? Comece agora mesmo essa jornada e descubra como transformar qualquer produto em uma irresistível oferta que os clientes não conseguirão resistir, tudo testado e aprovado aqui na FATOR com nossos clientes.

*Sonia Paczkoski*

# Estrutura **MAIS** eficaz de Vendas

Existe uma estrutura por trás de toda venda na Internet e, quanto mais você usa ela, mais automático torna-se em seu processo diário.

Essa estrutura pode também ser adaptada ao seu produto físico em seu estabelecimento comercial, atente-se para retirar apenas os itens que são exclusivos ONLINE e, boas vendas!!!

**HEADLINE**

**PROMESSA**

**PROVA**

**QUEBRA DE OBJEÇÃO**

**OFERTA**

# HEADLINE

O objetivo dela é fisgar a atenção inicial da sua audiência.

Lembra-se da manchete dos jornais antigamente? Essa é a HEADLINE, é a forma como você atrai as pessoas para continuar vendo o que você quer demonstrar para elas.

Nesse processo LEMBRE-SE SEMPRE:

*As pessoas são egoístas.*

Comece sempre com “VOCÊ”

E, se estiver usando os stories, opte também por adicionar uma interação, como uma enquete, pergunta prática, etc.

Ex.: VOCÊS NÃO ACREDITAM O QUE EU ACABEI DE FAZER ... coloca sua HEADLINE despertando o desejo do seu ouvinte e então faz uma enquete como:

QUEREM VER? ( ) sim ( ) não

# HEADLINE

Na HEADLINE dê sempre preferência por escolher uma das emoções, ou **POSITIVA** ou **NEGATIVA**.

Toda vez que você mistura elas, as pessoas se sentem confusas e não querem seguir adiante, é como se você anulasse o desejo de compra.

Exemplo:

*Curiosidade + Dor*

Por 3 anos em minha vida eu sofria diariamente sempre que precisava fazer stories, até que algo aconteceu e foi um divisor de águas em minha carreira. Quer saber o que aconteceu?

(ENQUETE)

*Curiosidade + Benefício*

Eu consegui hoje desenvolver uma metodologia surreal para criar conteúdos para o meu Instagram em apenas 10 minutos e, estou chocada com os resultados. Querem ver?

(ENQUETE)

# PROMESSA

A partir dela que você faz os seus ouvintes desejarem realizar um desejo ou resolver uma dor.

*Ponto A*

*caminho*

*Ponto B*

Seja específico, torne o processo fácil para o seu ouvinte.

Lembre-se, ele está te seguindo e te ouvindo porque tem um problema a ser resolvido e você pode ser o "milagre" que ele estava buscando.

Confira um exemplo prático na próxima página.

# PROMESSA

Se eu te dissesse que eu posso, em menos de 10 minutos te mostrar como fazer isso, ou seja, você pode passar a produzir postagens em seu perfil que irão:

- ✓ Fazer seu perfil ter mais engajamento.
  - ✓ Crescer de forma mais rápida.
  - ✓ Atrair potenciais compradores.
  - ✓ Transformar seguidores em clientes.
- ✓ Facilitar o seu dia a dia, agilizando o processo de criação de conteúdo.

## VOCÊ PAGARIA POR ISSO?

(ENQUETE - e então, coloca os prováveis valores de venda desse material)

Essa enquete é importante nesse processo por 2 motivos:

- 1 - Tenha o nome da pessoa que se interesse e possa entrar em contato via direct.
- 2 - Para que você tenha a possibilidade de fazer uma oferta diferente para cada uma das faixas de preço, e assim venda mais de um produto e aproveite todos os públicos.

# PROMESSA

## **A PROMESSA É A TRANSFORMAÇÃO NA VIDA DA PESSOA.**

O ponto A será sempre de onde o cliente está hoje, de onde ele irá sair.

O ponto B é onde você vai identificar ele ele poderá chegar.

O ponto C é o caminho, é o seu produto ou serviço em transformação para levar o cliente do ponto A para o ponto B.

## **EXEMPLO**

“Eu tiro você do ponto A e levo até o ponto B através do método C.

# PROVA

Esse é o desafio de toda venda e o que facilita no processo.

Uma prova pode ser sua (mostrando que o produto ou serviço funcionou com você) ou de alguém que consumiu os seus produtos/serviços.

Através da prova você consegue viabilizar a promessa que fez e dá mais segurança ao seu cliente.

**PRINTS, RESULTADOS PESSOAIS, DADOS, ESTUDOS, MANCHETES, AFIRMAÇÕES DE AUTORIDADE, ETC**

Observe que, pode ser uma auto prova, algo de um cliente ou até mesmo estudos e testes. É IMPORTANTE MOSTRAR APENAS QUE O QUE VOCÊ ESTÁ VENDENDO FUNCIONA.

Você também poderá fazer comparações, mostrar antes e depois e falar sobre sensações e aspectos emocionais gerados a partir do consumo do seu produto ou serviço.

**A prova não é um fator decisivo no fechamento de uma venda, você consegue perfeitamente trabalhar sem ela, mas ela irá diferenciar o seu produto dos demais.**

# QUEBRA DE OBJEÇÃO

As objeções são universais para qualquer tipo de produto e ou serviço e é natural do ser humano gerar elas antes de realizar qualquer compra.

É preciso que você se prepare para esse processo, uma vez que ele vai existir no momento da sua venda.

Tipos mais comuns:

- Não tenho tempo (preguiça, disfarçada de desculpa)
- Não tenho dinheiro.
- Vai funcionar pra mim?
- Por que eu devo comprar isso agora?
- Por que você e sua oferta são as melhores para resolver esse meu problema?

## **Para quebrar objeções:**

- 1 - Identifique qual é a mais possível na sua oferta.
- 2 - Faça diferente suposições para você usar imediatamente quando o seu cliente a fizer.

# OFERTA

Agora você vai enviar um direct para cada uma das pessoas que responderam suas enquetes.

Se você tiver mais que 30, 50 mil seguidores e poderá receber mais de 1000 interessados será importante a partir da enquete desenvolver mensagens comuns para apenas copiar, colar e enviar para cada seguidor.

Você poderá também criar um grupo do WhatsApp e enviar todos para esse grupo, abrindo ele ou não, e trazendo a mesma oferta para todas as pessoas.

Você também pode ao invés de fazer a enquete, pedir para as pessoas responderem seu storie, e assim você terá as pessoas já enviando a primeira mensagem para você.

Agora, se você tem poucos seguidores ou poucas respostas é possível realizar o processo falando com cada pessoa e inclusive criando mensagens personalizadas.

**Quanto mais pessoal o seu contato, menos mecânico maiores serão os seus resultados, lembre-se, é uma venda, como se fosse em um negócio físico, você precisa parar e dar atenção ao seu cliente.**

# OFERTA

## **Exemplo 1:**

Olá Fulana,

Vi que você se interessou em xxx. Perfeito!!! A melhor escolha com certeza.

Acredito que isso vai mudar os seus resultados de maneira extraordinária.

Gostaria de receber o link para matrículas de qual forma?

## **Exemplo 2:**

Vi seu comentário, e estou preparando uma reunião secreta no zoom para falar sobre esse método.

Posso enviar para você o link de acesso por aqui mesmo ou através do seu WhatsApp.

## **Exemplo 3:**

Olá!!! Vi que você se interessou no produto xxx mas ainda não vi seu nome na lista de alunos, posso liberar sua vaga para outra pessoa ou gostaria de ajuda para fazer sua matrícula agora?

**VOCÊ ESTÁ A UM PASSO DE CONQUISTAR A VIDA QUE SEMPRE SONHOU VIVER.**

Tudo o que você precisa fazer agora é decidir se esse material te ajudaria nesse processo e começar a aplicar de forma consistente no seu dia a dia.

**NA PRÓXIMA PÁGINA CONFIRA UM EXEMPLO PRÁTICOS PARA VOCÊ AJUSTAR E APLICAR NO SEU NICHU.**



**f fator**

# VENDA DE PRODUTO

## **HEADLINE:**

Você deixa de sorrir porque tem vergonha dos seus dentes?

(ENQUETE): Sim, não acho eles bonitos. Não, amo meu sorriso.

## **PROMESSA:**

O nosso sorriso é nossa identidade. Deixar de sorrir é um dos atos mais destrutivos que você pode cometer com você mesmo.

E se eu te disse que não ter um sorriso perfeito é um problema do passado? E que hoje temos soluções definitivas pra você ter um sorriso alinhado, natural e branquinho?

## **PROVA:**

Eu sou especialista em facetas dentárias. Veja alguns dos casos que eu já fiz em pacientes que não sorriam e passaram a sorrir:

(ANTES E DEPOIS COM DEPOIMENTOS DOS PACIENTES)

## **QUEBRA DE OBJEÇÃO:**

Ao contrário do que muitos pensam, as lentes de contatos por xx anos para a vida toda e não exigem manutenção específica.

## **OFERTA:**

Se você tem interesse em fazer uma avaliação para aplicação das facetas, clique no link abaixo e contate minha equipe. Estamos prontos em te fazer sorrir por completo (COLOCAR ENTÃO O LINK)



SORTE +

OPORTUNIDADE

*Quando elas se encontrarem, você precisa estar pronto.*

02/07 CURSO BÁSICO  
MARKETING QUE VENDE NA PRÁTICA

*Prepare-se para quando a sorte chegar!*