

# A Personal Organizer

## MAIS BEM PAGA DO MUNDO

A hashtag desse episódio é:

#pocomprometida

Compartilha a Minissérie:

[www.apomaisbempagadomundo.com.br](http://www.apomaisbempagadomundo.com.br)

### EPISÓDIO 1 - RESUMO



→ A PO mais bem paga do mundo: Tem múltiplas formas de monetizar:

Quando eu falo monetizar eu quero dizer converter seu conhecimento em receita.

Ela não depende só de fechar projetos.

Então... Se vc tem mais de uma oferta, sua possibilidade de vender é MUITO maior.

Você pode monetizar seu conhecimento de tantas formas além do PROJETO...

Na NAPO, nos estados unidos, nos nossos papos, ouvimos as POs americanas contando histórias de seus grupos. Elas cuidam de grupos de pessoas remotamente. Via telefone ou conferência em vídeo.

Outras cobram pra enviar dicas de organização todos os dias via e-mail.

Você fecha uma consultoria de 240 reais, dessa consultoria fecha um pacote de 2 mil, e depois uma continuidade pra continuar ajudando aquela cliente.

A parada é: ter múltiplas formas de monetizar!

**→ Ela esquenta o público dela pra vender MUITO mais:**

Ela não depende de quem já quer e pode contratar uma PO.

Depender só disso é contar com a sorte.

Ela cria seus futuros clientes.

Quem já tá pronto, TEM SIM QUE OUVIR A OFERTA, e suas chances de fechar são imensas. Só que a maioria das pessoas não tá pronta pra comprar um projeto seu.

**AINDA.**

Uma pessoa que não tá pronta pra uma oferta alta, tem muito mais chances de rejeitar você.

Mas tem um processo que a gente usa, que prepara a mulher, prepara o marido, e gera desejo neles... Vai fazendo eles terem a sensação de que não só querem, mas de que **PRECISAM AGORA** ter a organização.

E é nesse ponto que eles decidem pagar. Nessa hora eles estão prontos, completamente prontos pra você ofertar.

E no episódio 2 eu vou te mostrar como você faz pra gerar desejo e necessidade pelo seu serviço, pra não ter que ficar tentando convencer **NINGUÉM** de que a organização é importante.

**Eles vão estar pedindo pra ouvir sua oferta!**

Mas antes eu quero te mostrar os 3 tipos de pessoas que te seguem...

## A galera Fria

São esses que pedem orçamento sem conhecer direito o que uma PO faz. Ou compara com o trabalho de faxineira... Eles viram uma PO fazendo alguma coisa e foram ver qual é...

Não deu tempo pra essa galera sentir o verdadeiro valor da organização. Eles não estão conscientes do problema que eles têm.

E é por isso que se vc NAO oferecer algo que seja muuuito irresistível pra ele, ele não vai aceitar...

Mas Tem que ser uma coisa que ele NÃO TENHA coragem de rejeitar.

É muito difícil fechar algo de preço alto com essa pessoa ainda.

Se um cara frio te pedir orçamento e vc devolver com a resposta: ANTES temos que fazer uma visita técnica...

NESSA HORA: VC PERDEU O JOGO...

Seu trabalho é AMORNAR a relação. Você precisa garantir que ele está pronto pra a oferta ANTES de fazer a oferta.

Quebrar as objeções... E Gerar profundidade nesse relacionamento entre seu potencial cliente e você... A temperatura precisa subir...

## **Já a A Galera Morna**

São as pessoas que já entendem melhor o que uma PO FAZ de verdade.

Os mornos, sabem como funciona, sabem os benefícios e até têm interesse...

Eles também já estão mais conscientes dos problemas que estão atrapalhando a vida dele... E ele tá presente PRA VOCÊ.

Eles já falam assim: Ai como eu queria ter uma personal organizer pra chamar de minha :D

Eles já começam a respeitar que você não é arrumadeira. Que o que vc faz é muito mais do que a faxineira ou empregada faz.

E eu sugiro fortemente que você cumpra esse passo importante de aumentar a temperatura de quem se relaciona com vc...

Em muitos casos, aumentar a temperatura acontece quando você faz essa pessoa passar por outros dos seus serviços ou produtos antes de ofertar um projeto completo e personalizado.

## **A Galera Quente**

Essa galera tá no ponto pra ouvir sua oferta. Na verdade tão doidos pra você ajudar eles mais profundamente.

Eles já tiveram tempo e ouviram os argumentos pra tomarem consciência de seus problemas e entenderem que uma ajuda profissional vai gerar um baita alívio.

Eles já entenderam o valor da Organização.

Já entenderam a mudança que isso causa.

Já viram seu dia mudar por causa da organização, sua agilidade no dia a dia, a paz em casa, e todo benefício emocional que a organização traz.

Eles já descobriram que não apenas desejam, eles precisam!

E é isso que faz eles estarem prontos pra pagar.

## O resumo, galera, é o seguinte...

Quem tá te dizendo NÃO ou tá frio demais... OU tá doido pra comprar alguma coisa de você, mas você não tem nada pra vender pra ele que seja compatível com a REALIDADE dele, e o nível de dor que ele tá sentindo...

Ai que vem o terceiro ponto:

**→ A PO mais bem paga do mundo fecha venda até com quem disse não pra ela:**

Ela tem produtos pra todos os apetites e pra vários momentos de vida dos seus potenciais clientes.

Em 2018 nós lançamos um produto chamado SOS ORGANIZAÇÃO pelo valor de 97 reais. Era uma masterclass gravada...

E eu tava lá acompanhando os comentários da live no momento da oferta quando uma seguidora falou: OBRIGADO PRIIIII, FINALMENTE VOU PODER COMPRAR ALGUMA COISA SUA.

Certamente essa seguidora tava pronta pra ouvir uma oferta. Ela ouviu várias... E deu não pra todas até aquele momento. Ela queria comprar alguma coisa da gente... Só que ela não tava pronta pra investir 700 reais, ou 1500 reais.

Ou 5 mil reais em um projeto da PRI.

Mas quando a PRI ofereceu algo por 97.

Bum! Era pra ela...

E sabe o que acontece agora...

Dessa seguidora que virou cliente, esquentar ainda mais, e ficar mais consciente da sua necessidade de organização, e de o marido ou esposa também ver a transformação que está acontecendo na vida deles em casa...

E mudar de ideia: pô, eu quero sim avançar para um produto maior. Pq se esse me ajudou, imagina os próximos níveis

Daqui pra frente, se alguém disser um não pra você, você vai ter na manga, outras chances de ela experimentar o poder da organização, conhecer você. Mostrar pro marido e esposa... E isso vai gerar o necessidade pela seu projeto.

Tudo o que eu vou te ensinar nessa minissérie é pra você viver de organização na prática. Organizando as casas dos seus clientes. Ser reconhecida e incluir teu nome no hall da fama desse mercado.

## Conclusão

Mas Hugo?

Então como eu aplico isso na prática?

Como eu faço então pra esquentar meus clientes?

Como eu crio múltiplas fontes de receita como PO?

E que serviços são esses que fazem o cliente ter necessidade de comprar os próximos?

Respira fundo e Aguenta firme ai! Pq eu vou te mostrar as oportunidades SIMPLES que estavam ai do teu lado o tempo inteiro e vc nao viu...

É exatamente isso, o que eu vou te mostrar no segundo episódio da minissérie A Personal Organizer Mais Bem Paga Do Mundo na quarta de manhã.

---

**O Episódio 2 sai na quarta-feira 9h da manhã.  
Nos vemos lá...**