

Script De Vendas PVO:

Caso queira ver as estratégia completa, basta clicar no link abaixo para voltar:

<https://docs.google.com/document/d/1A5R96zRLiusiubvNu5MtjkFGZIF1ssbAsddiWnySENk/edit?usp=sharing>

Introdução ao script (como utilizar):

Como usar este script de vendas corretamente

Este script foi criado para te guiar durante toda a conversa com o cliente de forma prática e natural. A ideia é que você **copie e cole as mensagens no WhatsApp**, adaptando conforme necessário para manter um tom humanizado e próximo da pessoa.

Como utilizar o script:

1. **Copie e cole as mensagens:**
 - Basta copiar cada parte do script e enviar conforme a conversa vai acontecendo.
 - Siga a ordem das mensagens, pois elas foram organizadas estrategicamente para criar interesse e levar o cliente até a compra.
2. **Adapte conforme a resposta do cliente:**
 - Caso o cliente responda algo diferente do esperado, responda de forma natural, mas **sempre voltando para o fluxo do script**, sem fugir do objetivo.
 - Se sentir necessidade, personalize algumas partes para deixar a conversa mais próxima do seu jeito de falar.
3. **Quando enviar cada mensagem:**
 - Envie as mensagens conforme o cliente avança na conversa, sem pressa.
 - Evite mandar tudo de uma vez, espere ele interagir antes de seguir para a próxima etapa.
4. **Guiando até a oferta:**
 - O script foi pensado para levar o cliente de forma natural até a apresentação da oferta final.

- É importante seguir as etapas, pois elas quebram objeções e geram mais confiança no produto.
5. **Encaminhando o link de compra:**
- O script já tem um momento certo para oferecer o link de compra. Não envie antes do tempo para não parecer apressado.
 - Sempre pergunte se a pessoa tem alguma dúvida antes de mandar o link.
6. **Persistência sem ser chato:**
- Se o cliente não responder, aguarde um tempo e utilize as mensagens de acompanhamento que já estão no script para manter o contato.
 - A ideia é lembrar a pessoa da oportunidade, sem parecer insistente.

Se seguir essas orientações, você conseguirá conduzir a conversa de maneira eficiente e aumentar suas chances de venda.

Script:

Início - Abordagem e Introdução:

“Oi! Tudo bem? Vi que você está interessado em aprender como ganhar dinheiro na internet, né? Eu trabalho com a venda de produtos digitais, que podem ser vendidos sem precisar de estoque, e qualquer pessoa pode começar, mesmo sem experiência.

Eu posso te ensinar como funciona tudo isso de forma simples e prática. Se quiser, posso te passar um minicurso completo que explica o passo a passo. Que tal?”

Salvar o contato do lead:

“Antes de te enviar o minicurso, você pode salvar meu contato aqui no WhatsApp? Assim, caso tenha alguma dúvida durante o processo, pode me chamar a qualquer momento que eu te ajudo. Além disso, vou te enviar mais conteúdos que vão te ajudar a entender melhor como tudo funciona.”

Se a pessoa aceitar o minicurso:

“Perfeito! Vou te enviar agora. Ele te dá uma visão geral e é super fácil de entender. Depois, me avise se tiver alguma dúvida ou se quiser seguir para o próximo passo!”

Aqui está o link do MINICURSO GRATUITO:

<https://pvo.primeiravendaonlinebr.com/minicurso/>

Assista até o final, Assim que terminar de assistir, me chama aqui no WhatsApp para irmos para o próximo passo!

Após o Minicurso:

“Oi, tudo certo? Vi que você assistiu o minicurso, o que achou? Te ajudou a entender como tudo funciona? Se tiver alguma dúvida, estou por aqui para ajudar. Podemos seguir para o próximo passo!”

Se a pessoa não responder ou não assistir o minicurso:

“Oi, tudo bem? Queria saber se você conseguiu assistir ao minicurso. Se sim, me conta o que achou. Se não, sem problemas, estou aqui para tirar qualquer dúvida e te ajudar!”

Pergunta sobre dúvidas:

“Aliás, tem alguma dúvida sobre marketing digital ou sobre o PVO? Fique à vontade para perguntar. Quero te ajudar a entender tudo e te mostrar como funciona!”

Depoimentos de Alunos:

“Olha só, alguns alunos que aplicaram os métodos do PVO e estão tendo ótimos resultados. Veja os depoimentos deles (escolha os melhores depoimentos para mostrar).”

Clique no link abaixo e acesse os depoimentos para você utilizar: baixe os melhores e mande para o lead:

https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1-4Blc8_MA7fhczmwLORxshklj2cSFGRu

Após mandar os depoimentos, fale sobre o seu treinamento para o lead:

Sobre o PVO (Primeira Venda Online):

“O PVO é um treinamento de marketing digital completo, já ajudou mais de 10 mil alunos e é perfeito para quem está começando do zero. Com módulos que ensinam marketing digital desde o básico, você vai aprender tudo para começar a vender na internet e gerar resultados. E o melhor: tem suporte direto comigo e acesso ao grupo de alunos no WhatsApp para tirar todas as suas dúvidas.”

Oferta Especial:

“Agora, uma oferta especial para você! O PVO, com todas as aulas, suporte personalizado e acesso ao grupo de alunos no WhatsApp, normalmente custa R\$39,90, mas com 50% de desconto, você pode garantir por apenas R\$19,90!

Além disso, você terá suporte direto comigo e poderá tirar suas dúvidas a qualquer momento. E, para te dar mais segurança, oferecemos uma garantia de 7 dias: se não gostar, pode pedir o reembolso.

Mais atenção: essa oferta é limitada a apenas 3 vagas com esse preço promocional. Se quiser garantir a sua, me avise logo, pois as vagas são limitadas!

Se tiver alguma dúvida ou quiser garantir sua vaga, me avise que te envio o link.”

Fechamento e Call to Action:

“Se você quer garantir sua vaga com esse preço promocional, é só clicar aqui [link]. Se tiver qualquer dúvida, pode me chamar, estou à disposição!”

Para remarketing (se a pessoa não comprar ainda):

“Oi, tudo bem? Queria saber se você teve a chance de pensar sobre o treinamento. Se tiver alguma dúvida sobre o conteúdo ou sobre como ele pode te ajudar, estou aqui para explicar mais!”

Mensagens de apoio:

1. Se o lead disser que não tem dinheiro:

“Eu entendo, mas o marketing digital permite começar sem muito investimento. O PVO te ensina a vender sem estoque e sem custos altos. Vamos conversar mais sobre como começar com baixo custo?”

2. Se o lead não responder (ou demorar a responder):

“Oi, tudo bem? Vi que você não respondeu, queria saber se tem alguma dúvida sobre o minicurso ou o PVO. Estou aqui para te ajudar no que for preciso!”

3. Dicas sobre postar resultados e usar o WhatsApp:

“Compartilhar seus resultados nos status do WhatsApp ajuda a gerar curiosidade e mostrar que você está aplicando os métodos com sucesso. Isso cria credibilidade e pode atrair mais interessados. Não se esqueça de salvar o contato deles também, assim fica fácil de engajar mais tarde!”

4. Scripts de Remarketing:

- **Caso o lead não tenha comprado ainda:**

“Oi, tudo bem? Queria saber se você teve a chance de pensar sobre o PVO. Se tiver dúvidas, estou aqui para ajudar!”

- **Após alguns dias de inatividade:**

“Oi! Vi que não continuamos com a conversa sobre o PVO. Estou à disposição para esclarecer mais sobre como ele pode te ajudar a ter resultados rápidos no marketing digital.”

- **Quando o lead mostra interesse mas não finaliza a compra:**

“Oi! Vi que se interessou pelo PVO, mas ainda não finalizou. O que acha de aproveitar a oferta com 50% de desconto? Posso te enviar o link para garantir sua vaga!”

5. Estratégias de remarketing (1 semana ou mais):

“Oi, tudo bem? Já faz um tempo que não falamos. O PVO pode te ajudar a dar os primeiros passos no marketing digital. Se tiver dúvidas, estou por aqui para te ajudar!”

6. Para engajamento contínuo:

“Oi, tudo certo? Só passei para lembrar que o PVO ainda está com a promoção especial. Se tiver alguma dúvida ou receio, estou aqui para te ajudar a decidir!”
Essas versões são mais diretas e práticas para facilitar o envio aos leads.