



Jornada da
IMPERATRIZ

A conquista

capítulo 3:

O PLANO DA
CONQUISTA

@jufanzeres

Hello!

Hoje vamos aprender um roteiro inicial para que você possa aplicar à partir de hoje, quando as pessoas te buscarem querendo seu trabalho!

Esse é um roteiro base, estamos usando a Consultoria de Imagem como exemplo e você pode adaptar para o seu serviço!

CASCATA DE SINS:

Vamos buscar um sim atrás do outro. Quanto mais alguém te der um sim mais chances de te dar mais um.



1ª PARTE - QUANDO ALGUÉM ENTRA EM CONTATO DEMONSTRANDO INTERESSE NO SEU SERVIÇO

- Ei, boa tarde, como você se chama? (Chame as pessoas pelo nome, é a coisa mais importante que nós temos).
- Me passe seu WhatsApp por gentileza para que eu possa te atender da melhor maneira através do nosso canal central de clientes (mostre profissionalismo e não brigue com o algoritmo). Além de tudo não peça pra que ela entre em contato.
- Seja proativa, ela já fez o primeiro movimento, não perca a chance. Te chamo nesse instante (se não puder atender diga que horas e que dia a chamará).

2ª PARTE - WHATSAPP

1. Ei Fulana, aqui é a (Seu nome), e prezamos por atendimentos personalizados e com foco na satisfação total de nossos clientes.
2. Quando você está buscando saber mais sobre consultoria de imagem, busca algo completamente personalizado para você, certo?
3. Ótimo. E pra que eu te passe valores, formas de pagamento e como funciona o meu trabalho, primeiro preciso te conhecer melhor por aqui, e entender de quais maneiras eu posso te ajudar.
4. Em seguida, marcaremos um bate papo, eu e você, de no máximo 20 minutos pelo Zoom. Para isso vou te fazer algumas perguntas super rápidas, mas muito importantes, pode ser?



Quando você faz essas perguntas consegue ter um raio x do seu possível cliente e usar as próprias palavras dele na negociação. Sendo que dessa forma você conseguirá ajudá-lo mais do que poderia sem perguntar, porque as pessoas não gostam que ninguém venda pra elas, mas adoram comprar, ou seja, gostam da sensação de que foi feito somente por ela aquela escolha, e se for de acordo com o que ela pensa e fala então, bingo.

3ª PARTE - CONFIRMAÇÕES DE INFORMAÇÕES/AGENDAMENTO

1. Me conta uma coisa Gabriela, hoje, qual o seu principal desafio quando se trata de imagem? O que te levou a buscar ajuda?
2. Você já buscou esse auxílio antes? Chegou a fazer algum processo para resolver essa questão?
3. E o que ficou dessa experiência? Algo poderia ter sido diferente?
4. Certo. E como seria o cenário ideal em relação a sua imagem? Como você gostaria de se sentir, o que gostaria de ter?
5. Entendo. Me diz uma coisa, o que você acredita que pode vir a perder se não ajustar rapidamente essa questão com sua imagem?
6. O que hoje te impede de ter a imagem que deseja?

Nesse processo você expandiu a consciência dessa potencial cliente que começou a ver quais seus desafios e desejos, impeditivos e futuro com sua ajuda, e certamente teve sua vontade ainda mais atizada.

- Gabriela, se eu te dissesse que consigo fazer com que você pare de (Coloque a questão que ela te trouxe como um problema) e tenha (qual desejo que ela ambiciona) te interessa?

- Perfeito. Deixa eu então recapitular alguns detalhes com você para que eu possa te agendar em um bate papo comigo de 20 minutos, para eu te explicar o que iremos fazer juntas e apresentar uma proposta de trabalho, ok?

Você me disse que hoje o seu problema é (problema trazido pela cliente).

E o que você quer é (escreva os objetivos que o cliente trouxe).

E o que tem te impedido é (escreva os impedimentos que ela disse).

E você sabe também que se não se ajustar rapidamente possivelmente o que irá acontecer é (os possíveis prejuízos que o cliente terá ao não te contratar).

- Eu tenho plena convicção de que posso te ajudar a parar de se sentir feia quando se olha ao espelho e te ensinar uma forma super rápida de fazer suas escolhas de roupas, montagem de looks e se sentir poderosa como deseja em apenas x encontros.

1. Hoje eu tenho produtos e soluções que resolvem demandas específicas, e variam de acordo com a personalização.
2. Serviços mais curtos e menos personalizados e a consultoria completa.. Os valores estão entre 1k a 2.500 Reais. Esta dentro do quanto você pretende investir para (colocar o objetivo)?



Você precisa alinhar valores antes de apresentar a proposta final do seu serviço personalizado.

4ª PARTE - CONDUZINDO PRA APRESENTAÇÃO DA PROPOSTA

Se ela disser que sim, Ok. Você segue, e quando for apresentar apresente seu menor valor e já diga que chegou perto do mínimo que ela disse que a atenderia, e que esta muito feliz porque agora vocês só precisam definir formato de pagamento e data pra início. Se ela disser que está acima, você vai entender que essa cliente não esta disponível hoje pra comprar de você.

Nao é por que alguém entra na loja da Ferrari, fala com o vendedor e namora a vermelhinha que poderá de fato efetuar a compra ok? Tá tudo certo, nem todo mundo é seu cliente.

Todos as pessoas que decidem precisam estar presente. Pra você não escutar algo como: “preciso falar com meu marido”.

Pergunte :

- Além de você, alguém mais precisaria estar nesse bate papo pra você tomar a decisão de fazer sua consultoria de imagem?
- Eu tenho agenda essa semana para terça e quinta. Qual fica melhor pra você?

Crie escassez. Não se mostre 100% disponível. Afinal, você prefere ir a um médico que está com lista de espera pra 2 meses ou um que tem disponibilidade pra amanhã? Quem te parece melhor? A percepção do cliente muda a forma como ele te paga.

- Certo, terça tenho pela manhã e à tarde, qual prefere?

Direcione você as datas com duas possibilidades e vai afunilando.
Se ela responder na parte da manhã, pergunte:

- 08 ou 10h?



- Perfeito. Às 08h na terça-feira, te envio o link do aplicativo Zoom por aqui mesmo e nos vemos em breve. (Ou pode ser pessoalmente. Aqui quero trazer o Zoom pelo fato de que foi muito utilizado na pandemia).

Veja: aqui você conduziu e tem informações para usar na apresentação de fechamento, uma vez que você não manda mais orçamento, e fechar seu negocio com leveza e ajudando de fato seu cliente a tomar a melhor decisão!

Viu só? Vender, fechar muito e conquistar seus sonhos através do seu Negócio é totalmente treinável. Com uma Aula Gratuita, você tá com a cabeça REPLETA de mudanças para fazer a partir de agora e mudar essa realidade.

Imagine o que você vai encontrar dentro da Formação Vender Liberta, onde temos mais de DOZE HORAS do meu método completo.

