

BLACK MAGIC

DIA 3 – CARTA DE VENDAS

Sonhos e Desejos

Com a **JORNADA** que você preencheu na Atividade 2 e com o aprofundamento do **PROBLEMA** da Atividade 1:

1- Quais os **SONHOS E DESEJOS** que essa pessoa não conta pra ninguém?

Ex: ir à praia com bikini de lacinho, sentir-se bonita, mostrar ao ex que está melhor agora, conhecer um país estrangeiro, comprar o carro favorito, provar ao pais que sabe se cuidar sozinho, dar tranquilidade à família, garantir o futuro dos filhos, ver os filhos saudáveis, dar bons presentes, uma empresa que não dependa de sua presença para funcionar...

2- Quais os **OBJETIVOS CONCRETOS** que confirmariam o fim dos problemas?

Ex: perder 20kg, embarcar em um avião, dar entrada de R\$ 10.000 num carro, sair da casa dos pais e alugar seu próprio espaço, juntar R\$ 30.000 na poupança dos filhos, pagar o plano de saúde de todo mundo da casa, matricular os filhos na melhor escola, passar um final-de-semana inteiro sem precisar atender o celular...

3- Qual o **GRANDE MOTIVO** para querer essa transformação?

4- Qual o **FUTURO IDEAL** para essa pessoa se dar por feliz e satisfeita?

5- Qual o **MÉTODO** que parece difícil, que ela talvez não conheça, mas que irá ajudar?

Que tipo de esforço ela precisa colocar, e qual técnica ela pode usar, para chegar o mais próximo disso?

6- Qual a **PRIMEIRA EVIDÊNCIA** que ela vai ver, se cumprir o item acima, de que está no caminho certo?

Que tipo de esforço ela precisa colocar, e qual técnica ela pode usar, para chegar o mais próximo disso?

7- Qual a **CONSEQUÊNCIA DA PARALISIA** em não tomar a decisão de se transformar?

Não apenas o que acontece agora, mas o que pode acontecer depois, no futuro, se esses sonhos e objetivos não forem perseguidos? Qual o custo de não fazer nada?

BLACK MAGIC – por Lucio Amorim

Crenças

8- O que essa pessoa **PRECISA ACREDITAR SOBRE O MÉTODO?**

9- O que essa pessoa **PRECISA ACREDITAR SOBRE VOCÊ?**

10- O que essa pessoa **PRECISA ACREDITAR SOBRE SI MESMA?**

Argumentos de Compra

Com a **JORNADA** que você preencheu na Atividade 2 e com o aprofundamento do **PROBLEMA** da Atividade 1:

11- Qual a **PROMESSA MAIS INCRÍVEL** que essa pessoa adoraria ver realizada?

12- Quais as **TRÊS MELHORES PROMESSAS SECUNDÁRIAS** que podem ajudar essa pessoa?

Podem ajudar a bloquear objeções, ou a gerar plausibilidade da primeira promessa.

13- Quais as **TRÊS MAIORES ARMADILHAS** que vem fazendo errado, achando que está acertando?

14- Quais as **TRÊS MAIORES PROVAS** de que essa promessa irá se realizar?

Riscos

15- E se essa pessoa achar caro ou não tiver **DINHEIRO**? Porque investir nisso?

16- E se essa pessoa não tiver **TEMPO**? Como vai funcionar?

17- E se essa pessoa não enxergar **NECESSIDADE** ou sentir **URGÊNCIA**? Qual a vantagem?

18- E se essa pessoa encontrar **DIFICULDADE**? Como superar, qual a garantia?
