



# **PRINCIPAIS OBJEÇÕES NA INTRODUÇÃO**

## **O QUE DIZER QUANDO O CLIENTE:**

### **Não lembra do cadastro:**

» Sem problemas cliente, provavelmente você viu algo sobre investimento em alguma plataforma nos últimos dias e se cadastrou na nossa publicidade. O objetivo da minha ligação é te mostrar todos os benefícios da nossa plataforma e tirar todas as suas dúvidas.

### **Não tem mais interesse:**

» O que fez você perder o interesse? Você já tem experiência com investimentos? Como pode dizer que não tem interesse sobre algo que nem conhece? Deixa eu te apresentar primeiro como funciona, e ai você consegue tomar uma decisão se isso é interessante pra você ou não.

» Entendo, mas você não acredita que seja importante conhecermos diversas formas de gerar uma renda nos dias de hoje? Investimento já não é mais uma opção, se tornou uma necessidade.

» Não estou pedindo o seu dinheiro, estou disponibilizando o meu tempo para te apresentar como um investimento pode mudar a tua realidade atual.

### **Pede pra ligar depois:**

» Vamos fazer o seguinte, eu te apresento brevemente a corretora e o motivo da minha ligação. e caso você realmente tenha interesse em saber mais, podemos estar remarcando pra um outro horário para eu te apresentar a nossa plataforma, ok?

» Mas porque não consegue falar agora? Entendo que você esteja sem tempo, mas eu estou disponibilizando uma consultoria agora referente ao seu interesse em conhecer mais sobre o mercado financeiro.

» Sem problemas cliente, já que você não consegue atender agora podemos ativar a sua conta e agendo um horário confortável para o analista entrar em contato e já explicar tudo sobre a plataforma e começar a lucrar.



# **PRINCIPAIS OBJEÇÕES NO FECHAMENTO**

## **O QUE DIZER QUANDO O CLIENTE:**

### **Diz não ter dinheiro**

O mais importante do que alguma frase que rebata essa objeção é **analisar as respostas do cliente na ligação**, por exemplo:

**Engenheiro, ADV, Médico - 45 anos - Empresário - e-mail de empresa**

Dificilmente esse perfil não tenha realmente dinheiro, então essa pessoa não se interessou o suficiente pela proposta e o investimento não é uma prioridade para ele.

Caso ele não se encaixe no perfil acima, tente **entender a situação do cliente**:

- » Como está a sua situação financeira atualmente?
- » O que aconteceu para você estar nessa situação?
- » Entendo cliente, mas para que ocorra essa mudança de realidade que você quer - OU - para alcançar esse seu próximo objetivo, temos que achar uma opção para que você comece a investir. Mas fica tranquilo, que uma das minhas funções aqui é encontrar uma forma para que você comece a lucrar desde HOJE!

### **Quer pensar sobre a proposta:**

- » Quais dos pontos que eu expliquei você ficou com dúvida? (Não, nenhum),
- » Então o que exatamente está te impedindo de começar agora? Seja franco comigo assim como estou sendo 100% transparente nas informações que estou passando desde o começo da ligação.
- » Tínhamos falado antes e você falou que tinha o capital e agora que não tem mais, você concorda que é mais inteligente começar com os benefícios e que esse investimento é importante para a sua mudança de realidade? Sim, então o que te impede de começar?
- » Você concorda que começar com um analista é muito mais inteligente do que sem e que a plataforma é muito fácil de entender né? (Sim) Então você vai perder uma ótima oportunidade por pensar sendo que você já sabe que é mais inteligente começar da forma que estou falando para você.



# **PRINCIPAIS OBJEÇÕES NO FECHAMENTO**

## **O QUE DIZER QUANDO O CLIENTE:**

### **Está com medo:**

» Entendo, é normal ter medo com algum assunto que não conhecemos, o problema não é o medo em si, mas ficar paralisado pelo medo e não aproveitar ótimas oportunidades, me diz uma coisa cliente, quantas vezes você perdeu oportunidades e deixou de fazer algo bom para você por estar paralisado de medo e não conseguiu sair do lugar e dar o próximo passo.

### **Quer consultar algum conhecido primeiro:**

» Esse seu amigo já investe?

**Não** - Então você vai consultar uma pessoa que não investe sobre investimentos???? É a mesma coisa que pedir conselhos de construção para um padeiro, concorda?

**Sim** - Na Ventury? (Se a resposta for não): Como que seu amigo pode te falar sobre a nossa corretora sendo que ele opera conosco? As corretoras são a mesma coisa que bancos, cada uma tem suas particularidades e seus benefícios, então não faz sentido eu te perguntar como é ter uma conta na Caixa, se você tem conta no Santander, por exemplo.

**Não sei** - Então imagino que ele não tenha uma boa experiência para não te contar sobre, mas se está indo bem, não me parece ser tão seu amigo por não ter te convidado a investir junto, concorda?

**O MAIS IMPORTANTE É SABER ENCAIXAR A RESPOSTA QUE SE CONECTE MAIS COM O CLIENTE E PRINCIPALMENTE A NOSSA ATITUDE FRENTE A LIGAÇÃO**

**SOMOS AUTORIDADE NA LIGAÇÃO » O CLIENTE PRECISA DE NÓS E NÃO O CONTRÁRIO**



# PERGUNTAS IMPORTANTES PARA FAZER:

## NA INTRODUÇÃO:

- Se tem alguma **experiência** com investimentos

Você já investe? (Se sim)

- » Me conta como foi a sua experiência investindo.
- » E nessa outra corretora você tinha assessoria?
- » Qual o valor você investiu na outra corretora?
- » Conseguiu sacar os lucros com facilidade?

- Onde mora, idade, estado civil. se tem filhos

» Você fala de qual cidade?

» Você é natural daí mesmo ou foi morar ai a trabalho?

» Há quanto tempo você mora nessa cidade?

» O que acha de morar ai, pensa em voltar para sua cidade natal?

- Trabalho - você trabalha com o que?

» Já pensou em mudar de área?

» Como é o mercado de trabalho aí na sua região?

» Interessante, você pode me contar como é a sua função?

## ANTES DO FECHAMENTO:

- Com quais **bancos** você trabalha? (físicos e digitais)
- Qual método de pagamento você prefere (pix ou boleto)?
- O que você estava **buscando** quando realizou o cadastro?
- Qual o objetivo do investimento (**sonhos**) ?

“Qual dos dois valores fica mais confortável pra iniciar: 300 USD ou 500 USD com bonus?”

# RETEÇÃO DE CHAMADA

## ESTOU TE LIGANDO/ENTRANDO EM CONTATO

- POR CONTA DE UM CADASTRO QUE VOCÊ REALIZOU ONLINE
- PELO SEU INTERESSE EM CONHECER NOSSA PLATAFORMA DE INVESTIMENTOS
- PELO SEU CADASTRO COM INTERESSE EM INVESTIMENTOS

## QUAL O INTERESSE DO CLIENTE

- O QUE VOCÊ ESTÁ BUSCANDO?
- O QUE TE CHAMOU ATENÇÃO NO NOSSO ANÚNCIO?
- VOCÊ JÁ INVESTIU/INVESTE? CONHECE A RENDA VARIÁVEL? SABE O QUE É UMA CORRETORA?

## EXPLICAÇÃO DA CORRETORA

- MODELO DE TRABALHO AUTOMATIZADO OU HÍBRIDO
- FOCO EM ATIVOS INTERNACIONAIS
- 5 MERCADOS PARA OPERAR
- NOSSO LUCRO É EM RELAÇÃO AO SEU LUCRO
- NÃO TEMOS TAXA DE SAQUE, DEPÓSITO, MANUTENÇÃO, ETC
- SUPERTE E ESTRATÉGIAS PERSONALIZADAS COM UM ANALISTA FINANCEIRO (HÍBRIDO)
- PLATAFORMA AUTOMATIZADA

## APRESENTAÇÃO DA PLATAFORMA

- SEM ENTRAR EM NENHUMA TELA - EXPLICAR MERCADOS E POSIÇÕES.  
EM MERCADO VOCÊ ENCONTRA OS ATIVOS E EM POSIÇÕES PODE ACOMPANHAR AS OPERAÇÕES
- SEM ENTRAR EM NENHUMA TELA - EXPLICAR O MENU PRINCIPAL, COMO HOME/PAINEL DE CONTROLE, FUNDOS, ETC  
É AONDE VOCÊ VAI CONSEGUIR REALIZAR SEUS SAQUES, DEPÓSITOS ENTRE OUTROS.
- EXPLICAR SOBRE O SETOR DE DOCUMENTAÇÃO, SOBRE A SEGURANÇA NOS SAQUES E DEPÓSITOS

**ITAU**

PAGATUDO / ROYAL PAY / BOLETO



## FAZ PIX/BOLETO COM CARTÃO DE CRÉDITO:

**INTER**

**PICPAY**

**BANCO PAN**

**NUBANK**

**BANCO DO BRASIL**

**BRADESCO**

**DIGIO**

**ITAÚ**

**BANCO BV**

**WILL**

**SANTANDER**

**\*\*PODEM HAVER EXCEÇÕES\*\***

**BANCO DO BRASIL**

PAYRETAILERS / BOLETO / PAGATUDO / ROYAL



**SEMPRE VACINAR O CLIENTE!!!!**

## QUALQUER MÉTODO:

**SICOOB**

**INTER**

**CAIXA ECONÔMICA**

**BRADESCO**

**WILL**

**C6 BANK**

**MERCADO PAGO**

**SANTANDER**

**PICPAY**

**NUBANK**

**BANCO BV**

**DIGIO**

**SICREDI**

**BANCO PAN**

# LEMBRETE



## IMPOSTO DE RENDA?



Preciso declarar esse valor de depósito?

**Não.** Somente os seus rendimentos sobre sua aplicação. A VenturyFX fornece toda a documentação necessária, extrato de aplicações para anexar no seu imposto de renda no inicio do ano.

Qual a porcentagem de taxação no imposto de renda?

A alíquota só vai ser descontada se o rendimento passar de 35 mil reais mensais ou meio milhão anual. A alíquota fica entre 15% a 27.5%