### **Título:**

**"Venda Imobiliária Instantânea: O Sistema de Automação Que Fecha Negócios em 21 Dias"**

### **Subtítulo:**

**"Chega de perder tempo e dinheiro com leads frios e mal qualificados! Em apenas 21 dias, você terá um sistema automatizado que qualifica, nutre e fecha vendas mais rápido do que seus concorrentes."**

### **1. Apresentação do Problema:**

*“Você está perdendo vendas enquanto tenta lidar com leads desorganizados, respostas lentas e canais de atendimento ineficazes. No mercado imobiliário, cada minuto conta. Se o seu sistema não for rápido e eficiente, você está perdendo oportunidades preciosas. E quem perde oportunidade, perde dinheiro.”*

### **2. Tensão Psicológica e Identificação com a Dor do Cliente:**

**"Agora, imagine o que vai acontecer se você não agir rápido."**

* Você vai continuar **investindo pesado em anúncios** e atraindo leads que **nunca fecham**?
* Vai continuar **respondendo leads demoradamente**, enquanto seus concorrentes **já estão fechando negócios** com agilidade e eficiência?
* Vai continuar perdendo tempo com **processos manuais** que poderiam ser automatizados para gerar **resultados rápidos**?

**Se você continuar assim, seus concorrentes vão engolir seus negócios.**

### **3. O Sistema Que Vai Resolver Tudo em 21 Dias:**

**"O que você vai receber em 21 dias:**

* **Chatbot Inteligente** → Respostas automáticas e qualificadas para atender as dúvidas mais frequentes e qualificar leads instantaneamente.
* **Disparo Automatizado via WhatsApp** → Envio de mensagens personalizadas para diferentes listas de leads com base em seu comportamento e estágio no funil.
* **Funil de Vendas no CRM ZIBI** → Organize e acompanhe automaticamente os leads no seu funil de vendas para nunca perder uma oportunidade.
* **Integração Multicanal** → WhatsApp, Instagram e Facebook unificados para atendimento eficiente e centralizado.

Esses 4 sistemas automáticos trabalham **24 horas por dia**, **7 dias por semana** para gerar mais vendas, reduzir o tempo de resposta e **qualificar leads** enquanto você dorme.

### **4. O Custo de Não Agir Agora:**

**"Cada dia sem automação é uma venda perdida."**

Se você não adotar essa tecnologia agora, vai continuar **perdendo leads** e **dinheiro**. Cada lead não qualificado custa tempo e dinheiro, e cada oportunidade perdida é uma venda que seus concorrentes vão fechar.

Você está disposto a **deixar isso acontecer**? Cada lead que você perde, seu concorrente está pegando.

### **5. O Preço:**

**"R$ 8.000,00 seria o valor normal de todos esses serviços juntos. Mas você não vai pagar nem metade disso."**

Por apenas **R$ 3.500,00**, você vai transformar o seu sistema de vendas e colocar sua imobiliária no **topo do mercado**.

**E mais**: se você não ver resultados em 21 dias, devolvemos o seu dinheiro. **Sem perguntas.**

### **6. Por Que Esse Sistema Funciona?**

**"Porque você não vai mais depender de métodos antiquados que só fazem seu tempo e dinheiro escorrerem pelo ralo."**

A automação que você vai implementar não é só para **organizar os leads**, ela é **estrategicamente pensada** para **qualificar**, **nutrir** e **converter** com uma velocidade que você nunca imaginou.

### **7. Próximos Passos: Como Fechar Agora:**

**Aqui está o que você vai fazer para começar:**

1. **Clique aqui para realizar o pagamento** e garantir sua vaga na nossa próxima instalação.
2. Preencha o **briefing inicial** que vamos enviar, para entendermos suas necessidades específicas.
3. **Em até 21 dias**, seu sistema de automação estará **no ar** e pronto para gerar mais vendas.

### **8. Urgência e Escassez:**

**"Vagas Limitadas! Só 10 imobiliárias terão acesso a essa oferta exclusiva."**

**"Atenção: o valor será reajustado para R$ 4.500,00 amanhã.** Não perca essa oportunidade de transformar suas vendas e aumentar a eficiência da sua imobiliária por um preço que **não vai se repetir**."

### **9. Garantia Irresistível:**

**"Se em 21 dias você não estiver vendo uma diferença no volume e na qualidade dos seus leads, vamos trabalhar de graça até que você tenha o resultado que precisa.** Simples assim."

Agora, ou você continua lidando com **leads não qualificados**, perdendo vendas, ou toma uma **decisão inteligente** que vai **mudar o jogo da sua imobiliária**. Escolha **fechar mais negócios** ou **assistir seus concorrentes passarem na sua frente**.

**Script para Whatsapp**  
**1. Primeira Mensagem (SDR se Apresentando e Criando Urgência)**

*Objetivo: Criar uma conexão direta com o lead, já trazendo a dor e apresentando a solução de forma clara.*

**Mensagem inicial do SDR**:  
 *"Oi [Nome], tudo bem? Eu sou o [Nome do SDR] da [Nome da Empresa]. Eu estou entrando em contato porque muitas imobiliárias como a sua estão* ***perdendo negócios*** *por conta de leads não qualificados e respostas lentas. Eu gostaria de te mostrar como a gente pode* ***resolver isso rapidamente*** *e te ajudar a fechar mais negócios, em menos tempo.  
 Você tem 10 minutos para conversar sobre como a gente pode transformar o seu processo de vendas?"*

**Objetivo da mensagem**:

* **Estabelecer a autoridade do SDR** desde o início.
* **Direcionar o foco para a dor** que o prospecto sente, ou seja, **perda de negócios** e **leads não qualificados**.
* **Criar urgência** com a promessa de **resolver rapidamente**.
* **Chamar para a ação clara e simples**: a conversa de **10 minutos**.

### **2. Caso o Lead Mostre Interesse ou Pergunte Como Funciona**

Quando o lead responde positivamente, o **SDR** mantém o foco na **solução**, indo direto ao ponto de como a automação pode impactar a imobiliária dele.

**Mensagem do SDR**:  
 *"Ótimo, [Nome]! O nosso sistema vai* ***automatizar a qualificação de leads*** *e te ajudar a responder de forma mais rápida e eficiente. O que fazemos é simples: em até* ***21 dias****, implementamos a automação completa que vai te ajudar a* ***qualificar leads de forma instantânea*** *e* ***aumentar suas conversões****.  
 Me fala um pouco mais sobre como você está lidando com seus leads atualmente, assim podemos te mostrar como podemos ajudar."*

**Objetivo do SDR**:

* **Reforçar a solução clara** e o prazo curto de **21 dias**.
* **Focar na transformação imediata**: aumentar as **conversões** e qualificar **leads automaticamente**.
* **Qualificar o lead** pedindo mais informações sobre o processo atual dele.

### **3. Caso o Lead Mostre Dúvidas ou Objeções (Ex: Falta de Tempo, Ceticismo)**

Se o lead começar a duvidar ou mostrar objeção, o **SDR** deve ser assertivo, garantindo que o valor da proposta seja claro e que o tempo necessário será **mínimo**.

**Mensagem do SDR (em caso de objeção)**:  
 *"Eu entendo, [Nome], que o tempo é sempre um fator crítico. A boa notícia é que* ***não vamos tomar muito do seu tempo****. Nosso objetivo é* ***otimizar o seu processo*** *para que você* ***feche mais negócios*** *com* ***menos esforço****.  
 O que propomos é uma* ***implementação rápida****, sem complicação, e* ***sem custos elevados****. Eu te garanto que essa call de 10-15 minutos vai te mostrar o que você realmente precisa para alcançar os resultados que está buscando.  
 Qual horário funciona para você?"*

**Objetivo do SDR**:

* **Quebrar a objeção de tempo** com a promessa de **pouco tempo investido**.
* **Reforçar o valor da proposta** e a **simplicidade da implementação**.
* **Reafirmar a urgência** e a necessidade de **resolver o problema agora**.

### **4. Fechamento e Confirmação do Agendamento**

Quando o lead aceita, o **SDR** deve **confirmar o horário** e fazer o fechamento de forma rápida, mantendo a **urgência** e **exclusividade**.

**Mensagem final do SDR**:  
 *"Perfeito, [Nome]! Já agendei nossa call para [data e horário]. Vou te enviar um lembrete no dia anterior para garantir que você tenha tudo pronto para* ***tirar todas as suas dúvidas****.  
 Será uma conversa focada em como* ***a automação vai transformar suas vendas****. Estou certo de que você verá o valor imediato. Até lá!"*

**Objetivo do SDR**:

* **Confirmar o compromisso** com o lead.
* **Reforçar o valor da call** e a **exclusividade**.
* **Criar expectativa positiva** para a call.

### **Resumo Final da Estratégia:**

1. **Primeira mensagem (automação inicial)**: O SDR já se apresenta e cria **urgência** e **curiosidade** para que o lead entenda a proposta e saiba que **a solução é simples e rápida**.
2. **Interesse do Lead**: O SDR continua com o **foco nas soluções imediatas**, pedindo informações sobre os **desafios do lead** para personalizar a proposta.
3. **Objeções**: O SDR é **assertivo** e **quebra objeções** como a falta de tempo, sempre destacando como a solução é **rápida e eficaz**.
4. **Fechamento**: O SDR **confirma o horário da call**, criando **expectativa** e **urgência** para o lead participar da conversa.

**Script de Cold Call**  
  
  
**1. Abertura (Despertar a Curiosidade e Dor)**

*"Oi [Nome do Prospect], tudo bem? Aqui é [Seu Nome] da [Nome da Empresa]. Eu queria te perguntar algo rapidamente: você já sentiu que mesmo investindo em anúncios e atraindo leads, ainda assim eles não convertem da maneira que você espera?"*

**Objetivo:** Abrir com uma pergunta direta que já coloca o prospecto na defensiva e faz ele refletir sobre a dor que você sabe que ele sente. Você já tocou na ferida dele sem ele perceber.

### **2. Identificação da Dor e Alinhamento com o Problema**

*"Eu vi muitas imobiliárias enfrentando exatamente isso: uma tonelada de leads chegando, mas nada de conversão. O grande problema é que, sem um sistema de automação para* ***qualificar e responder rapidamente****, você perde* ***negócios*** *para a concorrência. E o pior? Esses leads acabam te frustrando, já que você não consegue fechar negócios com eles."*

**Objetivo:** Reforçar a dor, e nesse momento, o prospecto já está **pensando** que esse problema é real para ele. **Gatilho mental de identificação de dor.**

### **3. Apresentação de Valor (Sem Falar Diretamente do Produto)**

*"Aqui na [Sua Empresa], ajudamos imobiliárias a* ***transformar esse processo****, tornando o atendimento mais ágil, qualificando leads automaticamente e fechando mais negócios com* ***menos esforço****. Já ajudamos várias empresas a* ***aumentar suas taxas de conversão*** *em até* ***40%*** *em 21 dias. E sem precisar contratar mais pessoas ou investir em tecnologias caras e complexas."*

**Objetivo:** Mostrar o **valor** do que você faz sem ficar vendendo diretamente. Apresenta uma **solução transformadora** sem ser agressivo.

### **4. Gatilho de Urgência e Exclusividade**

*"Eu queria entender um pouco melhor sua operação para ver como podemos ajudar vocês a resolver isso de uma vez por todas. Só que, para ser totalmente transparente, temos* ***vagas limitadas*** *para novas parcerias esse mês. Então, seria ótimo* ***agendar um horário rápido*** *para discutir o que podemos fazer por sua imobiliária."*

**Objetivo:** Criar a **sensação de urgência** e **escassez**, fazendo o prospecto sentir que, se não agir logo, pode perder a chance de resolver seu problema com você.

### **5. Fechamento: Agendar a Call**

*"Quando seria um bom horário para você? Podemos agendar uma call com nosso especialista que vai te mostrar exatamente como a automação pode gerar resultados imediatos para sua imobiliária.* ***Eu garanto que será uma conversa de valor, e sem compromisso****."*

**Objetivo:** O fecho é direto e cria um **caminho claro** para a ação. **Você não está pedindo para comprar, só para agendar uma call.**

### **6. Resposta a Possíveis Objeções**

Caso o prospecto diga algo como “Eu não tenho tempo agora” ou “Isso parece interessante, mas…”, você vai responder assim:

*"Eu entendo totalmente, [Nome do Prospect]. A razão de a gente focar tanto em* ***agendar essa call rapidamente*** *é justamente porque a situação de leads perdidos está te custando vendas agora.* ***Se não resolvermos isso logo, você vai continuar perdendo dinheiro e tempo.*** *Agendar agora só vai fazer sua vida mais fácil. Qual horário fica melhor para você?"*

### **7. Reforço da Urgência (Se necessário)**

*"Só reforçando, temos uma agenda bastante apertada, então o quanto antes você agendar, melhor. A última coisa que queremos é que você continue enfrentando esses desafios de* ***leads frios*** *e* ***respostas lentas*** *enquanto os concorrentes estão se adiantando."*

**Objetivo Final:** O **call to action** final é **irresistível** e direto. O prospecto já está pronto para ver o valor da solução que você trouxe, e agora, ele **precisa agir**.  
  
  
  
  
  
  
  
**Principais Objeções e Respostas para elas:**  
  
  
**1. Objeção: "Não tenho tempo para isso agora."**

**Resposta**:  
 *"Eu entendo, [Nome], tempo é sempre um fator crítico. Mas, pense assim: quanto tempo você está perdendo atualmente com leads que não convertem? O que propomos é uma solução rápida, que vai* ***automatizar esse processo*** *e te fazer* ***economizar tempo*** *no futuro. A call de 10-15 minutos pode mudar todo o seu processo de vendas, sem perder mais tempo com processos manuais."*

### **2. Objeção: "Não tenho orçamento para isso agora."**

**Resposta**:  
 *"Compreendo, [Nome], e esse é um ponto importante. Mas, aqui está o segredo: quanto você está* ***perdendo por mês*** *com leads não qualificados e vendas não fechadas? O investimento que você faz em automação pode gerar um retorno rápido, e é um custo que* ***você vai ver de volta rapidamente****. Vamos focar no valor real que você vai ganhar e no* ***dinheiro que está deixando na mesa****."*

### **3. Objeção: "Já estamos fazendo algo semelhante."**

**Resposta**:  
 *"Entendo, [Nome], e isso é ótimo! Mas deixa eu te perguntar:* ***o que exatamente está funcionando bem?*** *Ou o que* ***você acha que poderia ser melhorado****? Muitas imobiliárias que já tentaram outras soluções estão vendo* ***resultados ainda mais rápidos e eficazes*** *com nossa abordagem, especialmente pela* ***qualificação automática de leads*** *e integração multicanal. Eu adoraria te mostrar o que podemos agregar ao que você já está fazendo."*

### **4. Objeção: "Não acredito que isso vai funcionar para o meu tipo de negócio."**

**Resposta**:  
 *"Eu entendo a hesitação, [Nome], mas nossa solução é desenhada para* ***qualquer tipo de imobiliária****. Já ajudamos empresas de todos os tamanhos e focos a* ***aumentar suas conversões****, inclusive em nichos muito específicos. Quero te mostrar alguns exemplos de como* ***nossos clientes*** *tiveram sucesso. Será uma conversa de* ***30 minutos****, sem compromisso."*

### **5. Objeção: "Estou muito ocupado, não tenho tempo para mais uma reunião."**

**Resposta**:  
 *"Eu sei exatamente como você se sente, [Nome]. Mas eu aposto que* ***você já está lidando com leads não qualificados e com um processo de vendas que não está funcionando como deveria****. Essa call vai ser* ***super rápida e objetiva****, e o melhor: ela vai* ***ajudar você a fechar mais negócios*** *em menos tempo, sem sobrecarregar sua agenda. Quanto tempo você está perdendo no processo atual?"*

### **6. Objeção: "Eu já tentei outras automações e não deu certo."**

**Resposta**:  
 *"Eu entendo, [Nome], e muitas imobiliárias tentam outras soluções que não entregam o que prometem. A diferença com nossa abordagem é que ela é* ***simples e comprovada****, e temos* ***suporte contínuo*** *para garantir que tudo funcione como deveria. Podemos fazer* ***um teste de 21 dias*** *para que você veja o impacto real, sem compromisso."*

### **7. Objeção: "Eu preciso de mais tempo para pensar sobre isso."**

**Resposta**:  
 *"Compreendo que é uma decisão importante, [Nome]. Mas a realidade é que* ***quanto mais tempo você esperar****, mais* ***o seu concorrente vai tomar a frente****. Se você esperar, pode acabar perdendo leads e oportunidades para aqueles que já estão mais rápidos e organizados. A solução está aqui, agora."*

### **8. Objeção: "Já temos nossa própria equipe para lidar com isso."**

**Resposta**:  
 *"Eu entendo, [Nome], mas a automação não substitui sua equipe, ela* ***potencializa os resultados****. Em vez de a equipe gastar tempo em tarefas repetitivas, ela pode se concentrar em* ***tarefas de maior valor****. Nosso sistema vai* ***agilizar a qualificação de leads e acelerar o fechamento****, permitindo que sua equipe trabalhe de forma mais eficiente. Vamos conversar sobre como podemos* ***potencializar o que sua equipe já está fazendo****?"*

### **9. Objeção: "Eu não entendo muito de automação, acho que é complicado."**

**Resposta**:  
 *"Não se preocupe, [Nome], a nossa plataforma é* ***super intuitiva e fácil de usar****. Além disso, oferecemos* ***suporte completo*** *e acompanhamento para garantir que você não fique sozinho. A automação é feita para* ***simplificar a sua vida*** *e* ***gerar mais resultados****. Podemos te mostrar como* ***vai funcionar na prática****, sem complicação."*

### **10. Objeção: "Não tenho certeza se minha equipe vai aceitar uma mudança assim."**

**Resposta**:  
 *"Eu entendo a preocupação, [Nome]. Mudança pode ser desafiadora, mas a boa notícia é que nosso sistema é* ***fácil de integrar*** *e a* ***equipe não precisa mudar nada drasticamente****. Eles vão se surpreender com como as* ***ferramentas de automação podem facilitar o trabalho*** *deles, reduzindo a carga de trabalho manual. E mais, vamos te ajudar no* ***treinamento e adaptação*** *para que todos se sintam confortáveis."*