



JASON CAPITAL

1. DAY TWO

1.1. JASON CAPITAL

1.1.1. 11 MILHÕES DE DÓLARES EM 2021 UTILIZANDO CHAT!

1.1.1.1. NÓS UTILIZAMOS UM FRAMEWORK PARECIDO

1.1.1.1.1. QUANDO A PESSOA VEM PEDIR CONSELHOS OU DICAS DE GRAÇA, APLICAMOS!

1.1.2. 1 - SEJA COMO UM GARÇOM/BARISTA

1.1.2.1. ESCUTE!

1.1.3. 2 - ESCREVA (NO CHAT) COMO UMA MENINA DE 14 ANOS

1.1.3.1. MENSAGENS CURTAS - ENVIA

1.1.3.2. NADA DE TEXTÃO OU BLOCÃO DE TEXTO

1.1.4. 3 - RESPONDA RÁPIDO

1.1.5. 4 - ASK - FELL - SHOW (PERGUNTE - SENTIMENTO/EMPATIA - MOSTRE)

1.1.5.1. 6 CAIXINHAS DO PODER

1.1.5.1.1. 1 - SITUAÇÃO

1.1.5.1.1.1. QUAL SUA SITUAÇÃO NESSE MOMENTO?

1.1.5.1.1.1.1. NÃO PERGUNTE O OBJETIVO NEM O PROBLEMA. PERGUNTE QUAL A SITUAÇÃO ATUAL

1.1.5.1.1.2. DEPOIS DA RESPOSTA MOSTRE QUE VOCÊ ENTENDEU

1.1.5.1.1.2.1. CERTO. LEGAL. BACANA. ENTENDI SUA SITUAÇÃO

1.1.5.1.1.3. DEPOIS, MOSTRE EXEMPLOS DE OUTROS CLIENTES

1.1.5.1.1.3.1. RECENTEMENTE ATENDEMOS UM CLIENTE NESSA MESMA SITUAÇÃO, QUE TAMBÉM ESTAVA XYZ

1.1.5.1.1.3.2. ISSO ENCURTA MUITO ATALHO E GERA EMPATIA

1.1.5.1.1.3.3. MOSTRA QUE VOCÊ SABE DO QUE ESTÁ FALANDO E QUE ESSA PESSOA NÃO ESTÁ SOZINHA

1.1.5.1.1.3.4. SENTIMENTO DE PERTENCIMENTO SOCIAL

1.1.5.1.1.3.5. KNOW HOW VS NO HOW

1.1.5.1.2. 2 - LACUNA

1.1.5.1.2.1. DESCUBRA ONDE O PROSPECT QUER CHEGAR,QUAIS SÃO OS OBJETIVOS DELE

1.1.5.1.2.1.1. DEPOIS, MOSTRE QUE ENTENDEU. DEPOIS FALE QUE VÁRIOS DOS SEUS CLIENTES TAMBEM TEM ESSE OBJETIVO

1.1.5.1.2.1.1.1. SOBRE ESSA QUESTÃO, ROLOU UMA COISA INTERESSANTE

1.1.5.1.2.1.1.1.1. UM CARA PERGUNTOU SE DAVA PARA ESCALAR UM PRODUTO DESSA FORMA E TAL E NA RESPOSTA, ELE CONTOU QUE UM CLIENTE DELE TINHA SAIDO DE 100K PARA UM MILHÃO

1.1.5.1.2.1.1.1.2. VEJA QUE ELE USOU O MESMO FRAMEWORK

1.1.5.1.2.1.1.1.3. É MELHOR CONTAR A HISTÓRIA DE UM CLIENTE DO QUE RESPONDER DIRETAMENTE

1.1.5.1.3. 3 - O QUE ESTÁ FALTANDO?

1.1.5.1.3.1. O QUE VOCÊ ACHA QUE ESTÁ FALTANDO NO SEU NEGÓCIO PARA CHEGAR LÁ?

1.1.5.1.3.1.1. EMPATIA. HISTORIA

1.1.5.1.4. 4 - NECESSIDADE

1.1.5.1.4.1. QUAL É SUA MAIOR NECESSIDADE NO NEGÓCIO HOJE

1.1.5.1.4.1.1. EMPATIA. HISTORIA

1.1.5.1.5. 5 - PRIORIDADE

1.1.5.1.5.1. VOCÊ DIRIA QUE ISSO É UMA PRIORIDADE PARA VOCÊ AGORA?

1.1.5.1.5.1.1. USEI ISSO E É MUITO PODEROSO!

1.1.5.1.5.1.2. AFASTA OS CURIOSOS E GERA UM COMPROMETIMENTO DO PROSPECT

1.1.5.1.6. 6 - ARRASTA PARA CIMA

1.1.5.1.6.1. VOCÊ ESTÁ DENTRO, FORA OU TEM ALGUMA DÚVIDA?

1.1.6. SERVE PARA VENDER QUALQUER TICKET

1.1.7. CHAMA AS PESSOAS PARA UMA CONVERSA

1.1.7.1. O QUE FAZEMOS AQUI NA EMPRESA

1.1.7.1.1. TIRAMOS DO INSTA E TRAZEMOS PARA O WHATSAPP

1.1.8. 3 - RESPONDA RÁPIDO