

E-BOOK DSM

QUEBRANDO OBJEÇÕES

Com Amanda dos Santos Moreira



SUMÁRIO

1. Introdução
2. Dicas matadoras
3. Quebra de Objeções
4. “Tenho medo de entrar para esse mercado e não dar certo” - Quebra 1
5. Provas Sociais da Quebra 1
6. “Estou sem dinheiro” - Quebra 2
7. Provas Sociais da Quebra 2
8. “Não tenho tempo porque trabalho/faço faculdade” - Quebra 3
9. Provas Sociais da Quebra 3
10. "Marketing digital é pirâmide / curso de vender curso” - Quebra 4
11. “Marketing digital é pirâmide / curso de vender curso” - Quebra 5
12. Provas Sociais da Quebra 5
13. “Nossa, o curso é caro demais” - Quebra 6
14. “Não tenho potenciais clientes para oferecer os produtos” - Quebra 7
15. Agradecimentos

INTRODUÇÃO



Oi, tudo bem?

Meu nome é **Amanda dos Santos Moreira**, tenho 20 anos e há 3 meses tomei a melhor decisão da minha vida em entrar pro marketing digital. Nesse período já faturei mais de R\$140.000,00 através do mercado de afiliados.

Sou estudante da universidade federal do Espírito Santo (UFES), e curso Terapia Ocupacional. Antes do mercado digital eu trabalhava em uma lanchonete e ganhava R\$1.000,00 por mês. Não estava satisfeita com minha renda atual e vi no marketing digital a possibilidade de ter uma renda extra. Minha intenção era fazer R\$1500 no primeiro mês, mas para minha surpresa, faturei mais de R\$30.000,00.

Sou top afiliada do método Mulher Milionária e minhas vendas são 100% orgânicas. O marketing digital, de fato, mudou minha vida: foi através dele que comprei meu carro zero no meu primeiro mês como afiliada, comprei celular para minha avó, ajudo minha mãe, tenho a autonomia de comprar tudo que quero, na hora que quero. (mostro tudo no meu instagram: @dsmamanda).

Criei esse ebook pois vejo que muitos afiliados sentem dificuldade em quebrar objeções e acabam perdendo vendas. Vou te mostrar como EU quebro as minhas objeções para que você aprenda e faça muitas vendas.

DICAS MATADORAS

Nesse ebook eu vou te ensinar a quebrar as objeções mais frequentes no mercado de afiliados. Mas antes de te ensinar a quebrar essas objeções quero te dar algumas dicas:

- Sempre que receber uma objeção, quebre-a através de áudios, sempre falando o nome do seu cliente. Essa é uma estratégia muito importante, pois nela, você cria uma maior conexão com a pessoa, aumentando a chance de concretizar a venda.
- Cuidado com a sua dicção. Durante a quebra de objeção você precisa passar segurança ao seu cliente e mostrar que o produto oferecido é, de fato, muito bom. Por isso, você precisa sempre falar com autoridade e entusiasmo.
- É necessário que você deixe claro em sua abordagem a importância de adquirir um treinamento/curso de marketing digital. Muitas pessoas não entendem a necessidade de um treinamento. Por isso, antes mesmo que o seu cliente apresente uma objeção sobre o assunto, eu indico que você o oriente.

- EU, AMANDA, por exemplo, sempre em minha abordagem deixo claro que o treinamento serve para ensinar a pessoa a atuar no mercado e que o curso vai ensinar estratégias adequadas para trabalhar e, conseqüentemente, ganhar dinheiro pela internet. Exemplo que você pode dar para mostrar que o que está dizendo é real: “Um engenheiro civil, por exemplo, para trabalhar em construções, precisou estudar e aprender as técnicas do ramo de engenharia, para depois trabalhar e ganhar dinheiro. Aqui no marketing é a mesma coisa, você vai aprender estratégias para aplicar e faturar através da internet.

VAMOS PARA AS QUEBRAS DE OBJEÇÕES?



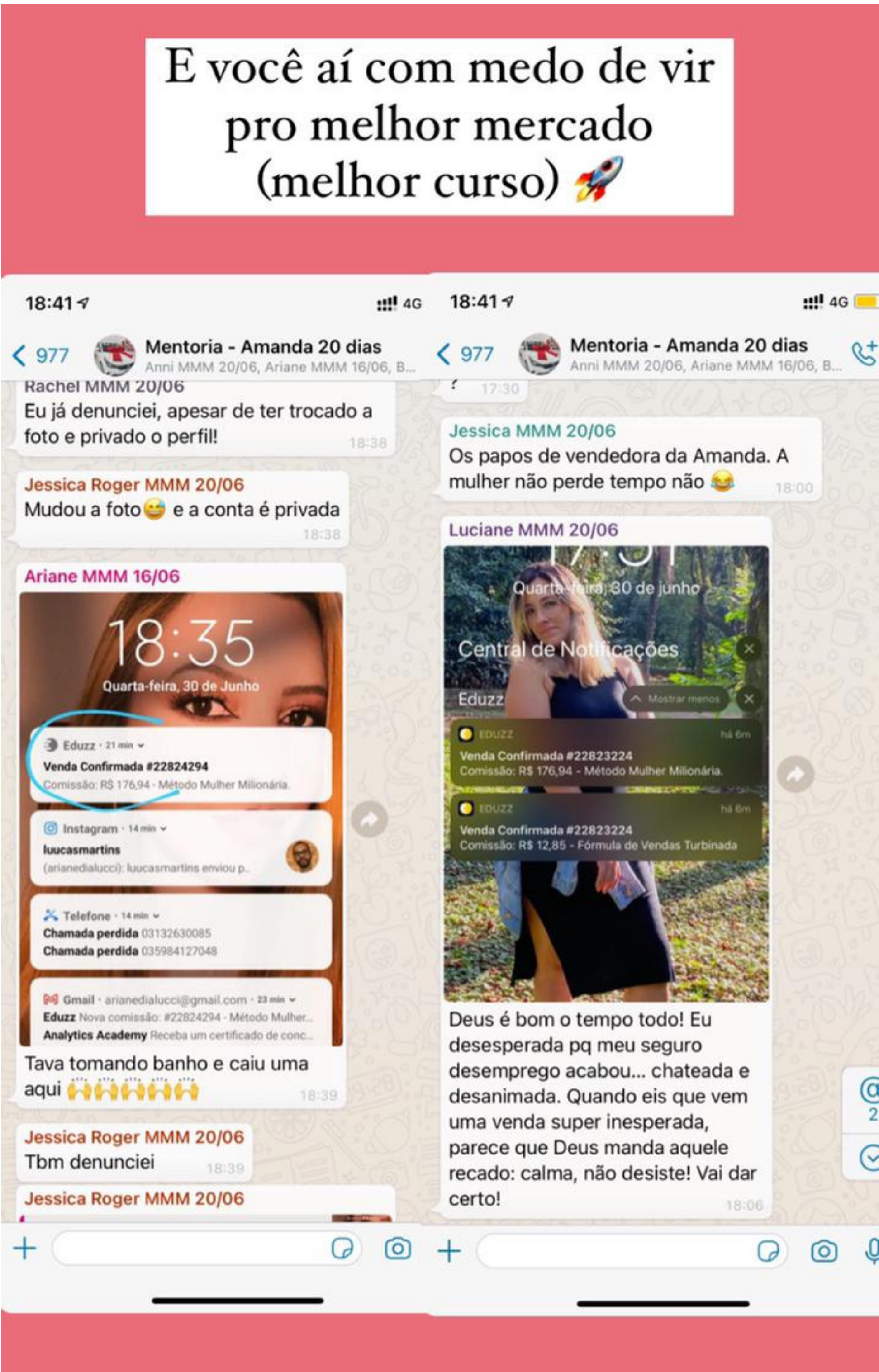
QUEBRA DE OBJEÇÃO

“TENHO MEDO DE ENTRAR PARA ESSE MERCADO E NÃO DAR CERTO”

Essa é uma objeção frequente e para quebrá-la você precisa mostrar pro seu cliente que tudo que é novo realmente causa medo, mas que ele não pode deixar que esse medo o domine, porque ele estará perdendo uma grande oportunidade de mudar de vida. Além disso, você deve dizer que muitas pessoas estão conseguindo, logo, seu cliente também é capaz.

Exemplo de fala (em áudio): “Amanda, eu super te entendo porque quando eu decidi entrar pro marketing digital eu também tive muito medo e isso é super normal, porque tudo que é novo dá medo, né? Mas já pensou se eu não tivesse entrado para esse mercado? Hoje eu não teria o conhecimento que tenho, não estaria trabalhando com algo que me dá liberdade e não teria faturado mais de R\$500 através do meu celular (Essa última quebra de objeção é para quem já ganhou algum valor através desse mercado. Lembre-se de adaptar à sua realidade). E eu penso que se está dando certo para mim e para milhares de outras pessoas, porque não vai dar para você? É só colocar as estratégias que o treinamento vai te dar em prática e se dedicar que dá certo sim.

Vou, inclusive, te mandar alguns feedbacks de pessoas que mesmo com medo decidiram mudar de vida e agora estão faturando através do marketing digital.” Agora que você já quebrou a objeção em áudio, mande feedbacks do treinamento que você vende.



“ESTOU SEM DINHEIRO”

Certeza que já te falaram isso e que você perdeu vendas por essa objeção. Nesse caso, você precisa mostrar pro seu potencial cliente que é justamente por estar sem dinheiro que ele precisa entrar nesse mercado: para conquistar sua liberdade financeira.

Exemplo de fala (em áudio): “Amanda mulher, é justamente por estar sem dinheiro que você precisa vir para minha equipe. Se você tivesse dinheiro não precisaria de uma renda extra. Esse mercado é surreal! Tem muita gente mudando de vida aqui e você pode ser uma dessas. Você pode parcelar o curso em até 12x de apenas R\$29,90 (o valor vai variar de acordo com o curso que você está oferecendo) e não é gasto não tá amiga? É investimento, porque se você se dedicar o retorno vem. Vou te mandar alguns dos módulos do curso para você dar uma olhada e ver que ele realmente pega na sua mão para te ajudar a ganhar dinheiro e mudar de vida.”

- Mande prints ou um vídeo com os principais módulos do curso (módulos que chamem a atenção do cliente) para que ele se sinta, de fato, atraído e entenda que PRECISA do treinamento.
- Não esqueça do entusiasmo na fala! Você nesse momento está lidando com algo que as pessoas muito valorizam: dinheiro. Se falar com desânimo, provavelmente, vai perder venda.



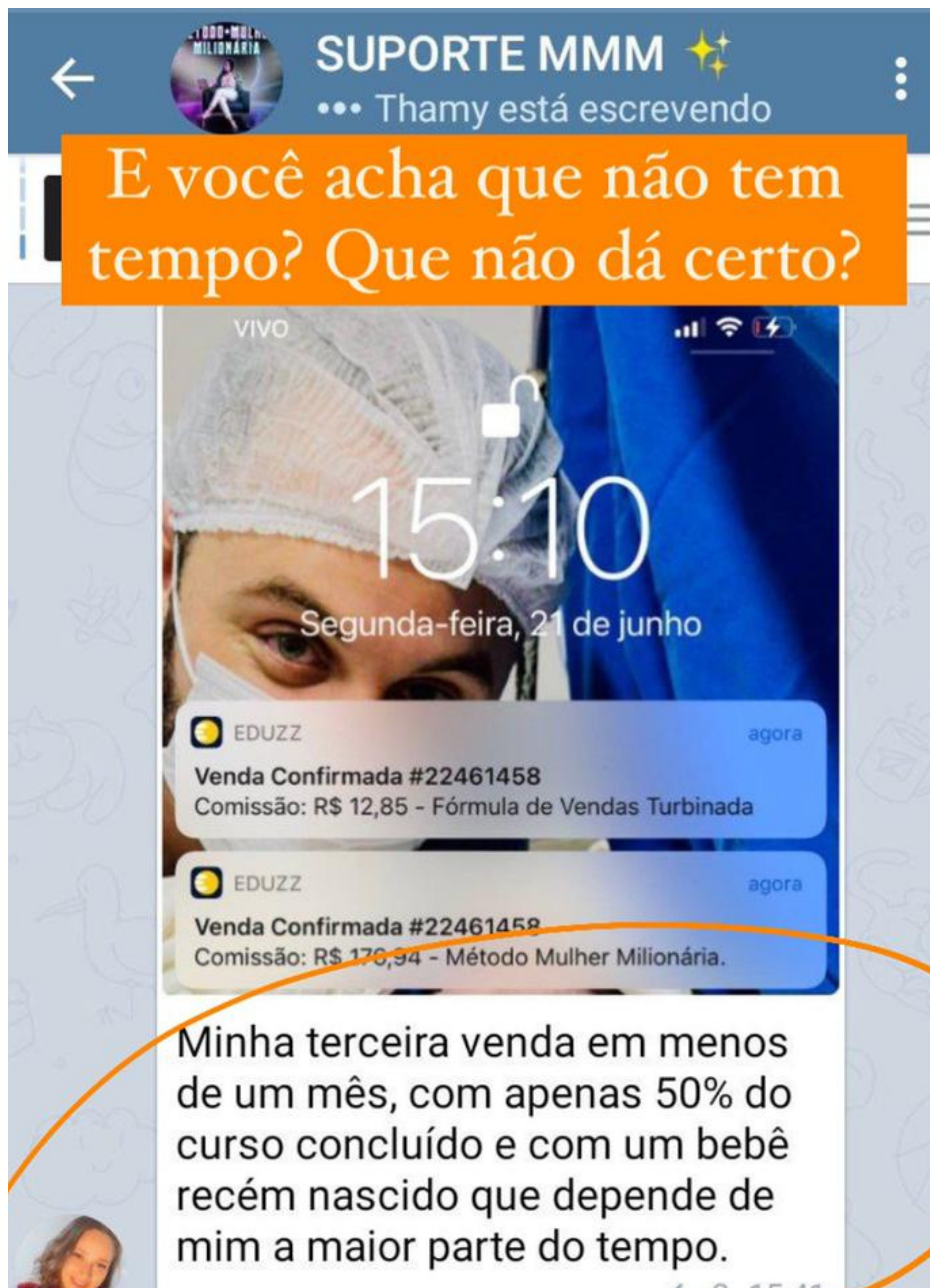
“NÃO TENHO TEMPO PORQUE TRABALHO/FAÇO FACULDADE”

Essa é aquela objeção diária né? Mas calma que vou te ensinar quebrá-la agora. Você já trabalha no marketing digital e sabe que por você ser sua própria chefe, você faz seus horários. Isso significa que esse mercado possibilita atividades paralelas: como estudar e trabalhar em empresas fixas. Esse, inclusive, é um dos motivos do marketing digital ser tão bom. Portanto, quando seu cliente trazer essa objeção apresente todos esses pontos.

Exemplo de fala (em áudio): “Mulheer, o marketing digital é tão bom que você consegue conciliar com suas atividades. A maior parte das afiliadas trabalham fora, estudam, muitas tem filhos e nada disso é impedimento pra ganhar dinheiro não. Aqui você é sua própria chefe, então é você mesma que vai fazer seus horários de estudo e de trabalho. Vou te mandar aqui alguns resultados de mães que estão faturando através do marketing digital (pegue feedbacks do seu treinamento que comprovem suas falas e mande após seu áudio) para você vê que não estou falando isso só pra vender não.”

- Se você é mãe se use como exemplo! “Eu sou o exemplo que dá para conciliar tudo aqui no marketing digital. Tenho minha filha pra cuidar, casa para arrumar, trabalho fora e mesmo assim consigo trabalhar nesse mercado maravilhoso.”

- Se você tem outro trabalho se use como exemplo! “Eu sou o exemplo que dá para conciliar tudo aqui no marketing digital. Tenho o meu emprego fixo e estou nesse mercado para ter uma renda melhor.”



“MARKETING DIGITAL É PIRÂMIDE / CURSO DE VENDER CURSO”

Essa objeção é aquela que tira qualquer afiliado do sério, mas como é frequente você precisa saber quebrá-la.

Antes de te mostrar como eu faria eu quero que você entenda que em uma pirâmide financeira só as pessoas que estão no topo se beneficiam e que é um ciclo: quanto mais pessoas entram, mais os que entraram primeiro saem ganhando. Além disso, não há produtos físicos e essa prática é considerada ilegal no Brasil. Vale destacar que o marketing digital, além de ser totalmente regularizado, é o mercado que mais tem crescido (podemos provar essa informação com notícias de jornais, por exemplo).

Bora quebrar essa objeção logo?

Exemplo de fala (em áudio): “Amanda, eu super compreendo seu pensamento, mas o marketing digital não é pirâmide e muito menos curso de vender curso, até porque pirâmide financeira é crime e eu jamais faria algo que pudesse ser presa. Aqui no marketing digital você só vai vender o próprio treinamento se quiser, pois existem mais de 2000 produtos nas plataformas da Hotmart, Eduzz, Monetizze pra você se afiliar e vender. Esses produtos não são apenas cursos não, vou te mostrar alguns exemplos de produtos que você poderá vender (mostre as plataformas).

E outra coisa amiga, o marketing digital vem crescendo muito no Brasil. Justamente por ser um trabalho honesto e muito rentável. Vou te mandar algumas reportagens que saíram esse ano falando a respeito desse mercado, pra você ver que ele é maravilhoso e eu não estou te falando isso só pra vender.”

Vou deixar aqui alguns prints que você pode mandar após os áudios:

<

Produtos Digitais


1



Fábrica de Moedas PRO

Comissão máx: R\$ 175,22

0★



Método Primeira Notificação Hoje

Comissão máx: R\$ 10,33

0★



Fórmula Desperte Milionário | FDM

Comissão máx: R\$ 293,65


0★



Método Mulher Milionária.

Comissão máx: R\$ 176,94

0★



Método Primeira Venda Em 7 Dias

Comissão máx: R\$ 28,68

0★

Profissão em alta: Marketing Digital e o mercado de trabalho

Curso de Marketing Digital EAD desenvolve um profissional estratégico, inovador e tecnológico



Por Toledo Prudente Centro Universitário

16/04/2021 08h55 - Atualizado há 2 semanas

<



<

Produtos Físicos


1



Slim 60 cps.

Comissão máx: R\$ 50,00

0★



Relógio Inteligente Bluetooth Smart Watch

Comissão máx: R\$ 468,36

0★



QUEIMADOR DE GORDURA

Comissão máx: R\$ 140,00

0★



BigBarba

Comissão máx: R\$ 72,67

0★

11

Licenciado para - DARYO BARBOSA MACIELA 6005768597 Protegido por Eduzz.com

“NOSSA, O CURSO É CARO DEMAIS”

Essa é uma das mais frequentes objeções e por isso você precisa estar muito preparada para responder.

Antes de te mostrar como eu faria, eu preciso que você confie no produto que escolheu para vender. Se você não confiar no produto, vai passar isso para o seu cliente e ele realmente vai achar caro. Além disso, é bem importante que durante essa quebra de objeção você utilize as palavras “apenas” ou “somente”, para se referir ao valor do produto.

Exemplo de fala (em áudio): “Amanda, eu te garanto que não está caro não viu! Você vai INVESTIR apenas R\$299 em um treinamento que vai te ensinar todas as estratégias para trabalhar pela internet e ganhar dinheiro. Esse valor não é gasto, é investimento porque se você se dedicar você tem esse valor de volta e muito mais na sua conta. Vou te mostrar aqui os módulos do curso para você ver que pro conteúdo que ele entrega ele está muito barato, acredite. Vou te mandar também alguns feedbacks de pessoas que investiram somente R\$299 e estão faturando mais de R\$5000 por mês.”

- É muito importante após o áudio, mandar feedbacks e mostrar o treinamento por dentro para o seu potencial cliente. Assim, ele vai ver que realmente vale o valor do investimento.

“NÃO TENHO POTENCIAIS CLIENTES PARA OFERECER OS PRODUTOS”

Eu acho que as pessoas nem pensam para dizer isso né? Mas elas dizem e você precisa mostrar para esses potenciais clientes que eles estão muito enganados.

A atuação nesse mercado é pelas plataformas digitais, ou seja, onde há maior circulação de pessoas. Portanto, o que não irá faltar são leds.

Exemplo de fala (em áudio): “Amiga, o que você mais vai ter são pessoas para oferecer seus produtos. Só no instagram são mais de 90 milhões de brasileiros conectados. Você tem noção que é muita gente? A internet é tão maravilhosa por isso mesmo: se você tivesse uma loja de roupas físicas, por exemplo, pode ter certeza que a circulação de pessoas nela seria muito menor do que em uma loja online no Instagram. Então pode ficar tranquila que você vai ter pessoas para comprar com você e vai ter estratégias para converter em vendas, porque o treinamento vai te dar.”

