

Bráulio Silveira

SCRIPTS DE VENDAS PRONTOS PARA O WHATSAPP

UM VERDADEIRO ARSENAL DE SCRIPTS
ESTRUTURADOS DE ACORDO COM CADA
ESTAPA DO SEU **PROCESSO DE VENDAS**



www.venderpelowhats.com

AVISO LEGAL

Este livro eletrônico foi escrito apenas a título informativo. Foram feitos todos os esforços para tornar este livro eletrônico o mais completo e preciso possível. No entanto, pode haver erros na tipografia ou no conteúdo.

Além disso, este livro eletrônico fornece informações apenas até a data de publicação. Portanto, este livro eletrônico deve ser usado como um guia – não como a fonte final.

O objetivo deste ebook é educar. O autor e o editor não garantem que as informações contidas neste livro eletrônico estejam totalmente completas e não serão responsáveis por quaisquer erros ou omissões.

O autor e o editor não se responsabilizarão por qualquer pessoa ou entidade com relação a qualquer perda, ou dano causado, ou alegado por ser causado direta, ou indiretamente por este livro eletrônico.



Opahh... tudo bom?

Eu sou o Bráulio Silveira, especialista em Vendas pelo WhatsApp!

Trabalho com comunicação digital desde 2007. Já tive agência por 10 anos, tendo a oportunidade de desenvolver a minha metodologia de vendas de forma bem prática, vendo em diversos segmentos diferentes tudo o que dá certo e o que não dá... e até mesmo, saber claramente o que um dia já deu certo e hoje não dá mais (e muitos ainda continuam ensinando como se ainda funcionasse).

Sou formado em Comunicação Social, com habilitação em Relações Públicas, pela Universidade Federal da Paraíba.

Vendas é uma mistura de arte e ciência (técnica que pode ser estudada e ensinada). E, por conta disso, qualquer pessoa pode aprender essa habilidade.

Eu costumo dizer que se eu aprendi a vender, qualquer pessoa no mundo consegue. Hoje ninguém acredita, mas já fui muito tímido, num vendia nem rifa de escola, kkkkkk... Sério mesmo!!!

É com muito prazer que preparei esse material para você que será muito útil em seu negócio, independente da sua área de atuação.

**Esse conteúdo é extremamente prático... sem enrolação!
Aplique agora mesmo!**

**Copie, cole, adapte à suas necessidades e alavanque as
suas vendas!!!**

**Obs: Faça as alterações nos textos em vermelho os
scripts desse eBook.**

Vlw!!! Até mais!!!

**Não se esquece de se inscrever no meu canal e me acom-
panhar em minha redes sociais 😊**

Obs: Os itens do SUMÁRIO são clicáveis (basta clicar ou tocar para ir direto para a página), bem como todos os sites citados nesse ebook (para ir direto para o site).

SUMÁRIO

7 VOCÊ TEM DIFICULDADE EM VENDER PELO WHATSAPP?

9 INTRODUÇÃO

10 PREPARAÇÃO

Dicas Valiosas

13 1. PROSPECÇÃO

Prospecção Ativa

16 2. CONTATO INICIAL

Atendimento Receptivo

Mensagem Automática de Saudação

20 3. QUALIFICAÇÃO/SONDAGEM

22 4. APRESENTAÇÃO DA OFERTA

24 5. OBJEÇÕES EM VENDAS

29 6. NEGOCIAÇÃO E FECHAMENTO**Fechamento Direto****Alternativa****Resumindo****32 7. PÓS-VENDA E ENCANTAMENTO****Pedido de Indicação****35 SCRIPTS EXTRAS****Reativação de Base****Clientes que não compram há algum tempo****Recuperação de Boletos****Recuperação de Vendas****49 CONCLUSÃO**

VOCÊ TEM DIFICULDADE EM VENDER PELO WHATSAPP?

O maior problema que os vendedores têm ao começar a vender pelo WhatsApp é ficar no vácuo e não fechar vendas.

Hoje, praticamente todo mundo está no WhatsApp, desde os mais novos até os mais idosos. E se todo mundo está no WhatsApp porque você não está conseguindo vender como gostaria por meio desse aplicativo tão poderoso?

A resposta é simples: Problema de estratégia!

Ou você está errando na forma de captação de leads (clientes em potencial), seja no anúncio ou em qualquer outro meio, ou não está usando as mensagens corretas, respeitando cada etapa do Processo de Vendas, com a sequência de gatilhos mentais corretos.

O objetivo desse eBook é te apresentar um arsenal de scripts prontos para você usar as mensagens corretas para vender produtos (físico ou digital) ou serviços por meio do WhatsApp.

Scripts são mensagens estrategicamente estruturadas, com gatilhos mentais, adaptada para cada etapa do seu Processo de Vendas que servirão para você vender muito mais.

Mas, se você quiser aprender mais sobre estratégias de Vendas pelo WhatsApp e conhecer todas as funcionalidades do WhatsApp Business e a melhor maneira de usá-las para aumentar as suas vendas, eu tenho outros eBooks e cursos que você pode conhecer acessando os links abaixo (você pode clicar o tocar abaixo para acessar):

- [\[Curso Online\] Dominando o WhatsApp Business](#)
- [\[Curso Online\] Vender pelo Whats](#)
- [\[Ebook\] Abordagens de vendas pelo WhatsApp](#)
- [Outros Cursos Online e eBooks](#)

INTRODUÇÃO

Cada negócio tem as suas particularidades, mas de uma forma geral o caminho que o seu cliente segue até fechar uma venda passa por algumas etapas e você tem que ter ciência dessas etapas e usar os melhores argumentos em cada uma delas.

Vamos organizar os scripts usando a seguinte estrutura de um Processo de Vendas:

1. Prospecção
2. Contato inicial
3. Qualificação/Sondagem
4. Apresentação da Oferta
5. Objeções em Venda
6. Negociação e Fechamento
7. Pós-venda e Encantamento

Os seus scripts de vendas devem ser usados de forma adequada a cada etapa do seu Processo de Vendas. E essa é a proposta desse material, para te oferecer um arsenal de scripts de acordo com cada etapa para aumentar muito os seus resultados de vendas.

PREPARAÇÃO

Antes de efetivamente começar a vender pelo Whatsapp, vc deve investir na preparação.

Comece baixando o WhatsApp Business, de preferência um WhatsApp separado para o uso profissional. Você pode usar seu número pessoal no WhatsApp normal e um outro número no WhatsApp Business. No iPhone dá certo também, a diferença é que você não poderá usar os 2 chips para ligação, mas poderá usar os 2 WhatsApp simultaneamente - tanto no iPhone como no Android.

Configure o seu WhatsApp Business e siga as dicas valiosas a seguir:

Dicas Valiosas

Seja o mais breve, objetivo e claro possível em suas mensagens!

Nunca envie áudios longos;

Áudios de até 30 segundos deixa as pessoas curiosas, pois diferente das mensagens que chegam nas notificações, o áudio não tem como saber do que se trata;

Evite enviar muitos arquivos de imagens e vídeos. Se quiser enviar um catálogo, junte tudo em 1 único PDF, de preferência, e envie;

Evite muitos textos na mesma mensagem. Procure quebrar a mensagem em vários envios. Mas evite exageros;

Não envie mensagens com tudo em caixa alta (maiúsculo), pois na internet, tudo em caixa alta significa que você está gritando. Claro que uma parte ou outra você pode usar esse recurso, mas use com cuidado e moderação;

Mensagens muito formais tende a ter menos eficiência, você tem que saber “falar a língua” da plataforma;

De olho na gramática! “Falar a língua” da plataforma é uma coisa, errar o português é bem diferente!

Chame sempre as pessoas pelo seu nome várias vezes, dosando bem no meio da conversa. Ao chamá-las pelo nome, é possível demonstrar interesse e consideração e, conseqüentemente, gerar o sentimento de que ela é importante para você.

Evite ser insistente de forma desnecessária e chata, respeitando sempre o interesse do cliente.

Responda aos seus clientes o mais rápido que você conseguir. Hoje as pessoas estão cada vez mais imediatistas;

Use emojis para personalizar as suas mensagens! Eles transmitem emoções, e isso é ótimo na sua comunicação;

Não tenha receio de usar termos comuns no WhatsApp (como exemplo: vc, tbm, pq). Mas evite aqueles termos menos conhecidos para não confundir seus clientes;

Cuidado com a foto e a frase do seu perfil no WhatsApp;

Use o WhatsApp Status! Mas procure engajar as pessoas, evitando ser um planfeteiro digital;

Use o WhatsApp Business! É um aplicativo oficial, igual ao WhatsApp, sendo que tem alguns recursos extras bem interessantes;

Configure todos os recursos do WhatsApp business (Mensagens automáticas de saudação e ausência, catálogos, respostas rápidas, descrição, categoria, endereço (se tiver), horário de funcionamento, email e links);

Faça meus cursos online e adquira meus ebooks:
www.venderpelowhats.com

1. PROSPECÇÃO

Prospecção é um termo que tem sua origem no âmbito da geologia, que é usado para descrever os métodos usados para descobrir os filões ou jazidas de uma mina. Mas, incorporamos esse termo na área de vendas e marketing se referindo ao ato de buscar novos clientes, encontrar e contactar potenciais clientes que correspondam ao perfil do seu negócio.

Existem vários métodos de prospecção. Mas não é o objetivo desse ebook ensinar métodos de prospecção, e sim passar os scripts de vendas para você utilizar em cada etapa.

Se você quiser aprender de forma bem prática várias técnicas avançadas de como prospectar e atrair muitos clientes, eu ensino no meu curso online Vender pelo Whats (www.venderpelowhats.com).

De modo geral, a prospecção se divide em prospecção ativa (quando você vai atrás do lead) e atendimento receptivo (quando o lead vem até você), que inclui inBound, indicações, canais e misto.

Nesse capítulo, vou me restringir aos scripts da prospecção ativa, pois nos métodos de atendimento receptivo você irá utilizar os scripts do próximo capítulo, no qual explico sobre Contato Inicial.

Prospecção Ativa

A prospecção ativa é quando você toma a iniciativa de entrar em contato com o lead, seu possível cliente, em diversos meios de comunicação. Porém, você deve ter muito cuidado com a prospecção ativa, pois existe uma lei específica de proteção de dados, chamada de LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais - Lei nº 13.709/2018). Sugiro que você estude mais sobre essa lei para não sofrer consequências desagradáveis no futuro.

Esse é um tipo de prospecção que tem um custo mais alto, pois é preciso investir no cliente do zero - o chamado lead frio. No entanto, em negócios com ticket mais alto ou com grande volume de vendas pode ser uma boa alternativa.

Nessa primeira mensagem para lead frio, eu evito ser muito formal e me apresentar como vendedor ou falar nome de empresa, opto por focar em chamar a atenção do lead, tentando oferecer uma solução para uma dor ou sonho.

SCRIPT 01

Bomm diaaa 😊😊😊

Eu sou o [nome do vendedor] e tenho uma novidade pra você... [apresente a novidade de modo a tentar solucionar uma dor ou realizar um sonho].

Mas também tem o modelo de script clássico para essa situação:

SCRIPT 02

Bomm diaaa!!! 😊

Eu sou o [nome do vendedor], especialista em [especialidade] da [empresa X], que é referência [na cidade em XXX]

Peguei o seu contato [em algum lugar ou com alguma pessoa] 😊

Tenho uma novidade pra você... [apresente a novidade de modo a tentar solucionar uma dor ou realizar um sonho].

Lembre-se sempre: Seja o mais sucinto e claro possível.

2. CONTATO INICIAL

Quando ocorre o primeiro contato com o seu lead, muitas vezes, ele vem logo perguntando alguma característica específica do produto ou serviço ou pergunta o preço, mas cabe a você demonstrar o valor do seu produto ou serviço antes do preço.

Preço é o que ele paga e valor é o que ele recebe. Por exemplo: Você pagou x reais por esse eBook, mas o valor que ele te proporciona é o potencial de aumentar e muito as suas vendas, desde que seja aplicado.

Atendimento Receptivo

Confome falei anteriormente, normalmente o lead já vem perguntado o preço ou alguma dúvida quanto a característica do produto ou serviço.

Boa tarde! Quanto tá o **[produto 1]**?

3 modelos de scripts para atendimento receptivo:

SCRIPT 01

Olá! Agradeço seu contato! Meu nome é [nome do atendente], sou especialista em [sua área de atuação] e estou aqui para te ajudar em tudo o que vc precisar 😊

SCRIPT 02

Oi [nome do cliente]!!!
Esse produto é maravilhoso... as pessoas estão comprando muitooo 🙌🙌🙌

Vou te passar o valor dele, mas antes deixa eu ver aqui se ainda tenho em estoque... (isso gera expectativa e escassez)

SCRIPT 03

[Boa tarde]!! Meu nome é [nome do vendedor]!!

Vou te passar o valor dele, mas antes, para não lhe passar o preço errado e não gastar seu tempo, posso te fazer algumas perguntas? 😊

(dessa forma, você abre caminho para a etapa de sondagem/qualificação)

Mensagem Automática de Saudação

Mensagem automática de Saudação é um recurso exclusivo do WhatsApp Business ([conheça meu curso online Dominando o WhatsApp Business](#)).

Observe que nessa mensagem você começa agradecendo o contato, se apresenta e logo depois usa gatilhos de autoridade, ressaltando a sua especialidade e apresentando em que a empresa é referência e os seus diferenciais. Continua mostrando com o que trabalha e finaliza essa mensagem perguntando como pode ajudar.

Você pode editar essa mensagem, mas sugiro que vc mantenha a ordem dos gatilhos utilizados.

SCRIPT 01

Muito obrigado pelo seu contato! Meu nome é [seu nome] e sou especialista em [vendas] da empresa [nome da empresa]!

Somos [referência em x] e possuímos [diferenciais]. Comercializamos [produtos/serviços].

Como posso te ajudar?

3. QUALIFICAÇÃO/SONDAGEM

Essa é uma etapa de fundamental importância, mas muitos vendedores desprezam pela ansiedade de querer fechar logo a venda e acaba deixando de lado muitas oportunidades de vender muito mais, pois fazendo perguntas você conhecerá melhor o seu possível cliente, entendendo as suas dores e/ou sonhos.

Essa etapa, pode variar muito dependendo do segmento de negócio e do produto ou serviço em questão.

Obs: Não faça uma pergunta atrás da outra antes que o seu potencial cliente responda. E tente não deixar com ar de entrevista, entre uma pergunta ou outra faça um outro comentário, se fizer sentido.

Segue modelos de scripts para você usar no seu processo de vendas, adaptando segundo as suas necessidades:

Vc pode me falar mais sobre [xxx] que vc procura?

Já conhece este produto? Já usou?

É pra vc? Ou pra presente?

Qual é a sua expectativa com o **[produto 1 ou serviço 1]**? Já viu em algum lugar? Ou conhece alguém que já comprou?

Caso o cliente diga que já tenha usado o produto ou serviço, reforce os benefícios do mesmo.

Perfeitoooo!!! 😊😊😊

Então vc já sabe que o **[produto 1]** faz **[benefício 1]**, ele tem **[benefício 2]** e tbm lhe proporciona **[benefício 3]**?

Além disso, a garantia dele é **[garantia]** 😊

4. APRESENTAÇÃO DA OFERTA

A apresentação da oferta é fundamental, mesmo que o cliente tenha dito que já conhece, muitos detalhes importantes podem não ser do conhecimento dele, e cabe a você “vender o seu peixe”.

SCRIPT 01

[nome cliente]! Eu poderia lhe falar muitas coisas sobre o [produto 1] e como ele pode te ajudar em [dor ou sonho do cliente], mas vou vou te mostrar os 3 principais:

O primeiro ponto é que ele é [benefício 1]

O segundo é que ele tem [benefício 2]

E a terceira é que esse [benefício 3] lhe proporciona muito mais [valor percebido]

O segredo neste momento é apresentar seus produtos ou serviços de uma maneira que resolva um problema que o usuário esteja enfrentando.

Foque sempre no benefício (valor agregado) que o seu cliente terá ao adquirir o seu produto ou serviço ao invés de focar nas características técnicas.

O foco no valor deve ser sempre no valor percebido pelo cliente e não por você, pois, muitas vezes, o vendedor foca no que é bom na percepção dele ao invés do que o que o cliente percebe e valoriza. Por isso, a etapa anterior de sondagem e qualificação é muito importante para conhecer melhor o seu potencial cliente, identificando o que é valorizado por ele ou não.

Você também pode fazer a apresentação no modelo de pergunta, seguido da etapa de sondagem:

SCRIPT 02

Eu já te digo o preço, só quero ter ctz de que vc já sabe que o [produto] é feito com [XXX], tem uma garantia de [XXX] e ainda te proporciona [benefícios 1 + 2 + 3]

Vc sabia disso?

5. OBJEÇÕES EM VENDAS

Durante as etapas do seu seu funil de vendas, as dúvidas vão brotando na cabeça do seu cliente, mas nem sempre eles perguntam abertamente. Muitos dizem que vão pensar ou simplesmente não respondem nada... ou até mesmo dizem uma coisa, quando na verdade é outra, as vezes de forma consiente, mas muitas vezes é inconsciente mesmo.

A etapa de qualificação/sondagem é de extrema importância nessa fase da sua venda, pois é na sondagem que você faz perguntas estratégicas para contornar com eficiência as objeções dessa etapa e negociar da melhor forma possível para o fechamento da venda.

Não tenha medo de sondar a causa das suas objeções. Ouça tudo o que o seu lead (potencial cliente) tem a dizer e demonstre que você entende suas preocupações. Após isso, reformule seus argumentos para reconhecer e superar essas preocupações.

Veja alguns exemplos de Objeções em Vendas:

- Tá caro!
- Será que funciona mesmo?
- Vou pensar!
- Estou sem tempo!
- Eu não preciso disso!
- Não conheço você e nem essa empresa.

- Gostei, mas vou deixar para outro momento.
- Será que eu consigo os mesmos resultados?

Muitos vendedores não entendem que a etapa das objeções é bem positiva. Ao contrário dos que muitos pensam, as objeções não são uma barreira que impedem a venda, mas sim uma etapa natural que deve ser contornada com as técnicas apropriadas, pois se o possível cliente apresentou objeção é porque ele está interessado, mas precisa ser conduzido de forma estratégica até o fechamento.

Algo bastante complicado nessa etapa é que na grande maioria das vezes o cliente em potencial não vai te falar de fato qual é a objeção. O ideal é você fazer perguntas e estudar as objeções mais comuns em seu segmento já pra ir se antecipando.

Veja um script de pergunta para identificar objeções:

SCRIPT 01

[nome cliente], neste momento, talvez vc esteja com alguma dúvida... Pode ser em relação a [marca], [preço], [garantia] ou [instalação] ou algum outro ponto

Seria algum deste? Vc me falando eu vou poder te ajudar a encontrar a melhor solução 😊

Esse assunto é bastante vasto, mas segue alguns modelos de scripts para contornar objeções:

SCRIPT 02

Tá caro

Tá caro em relação ao quê?

Vc pode encontrar o [produto 1] em outros lugares, mas aqui a gente oferece [benefício 1] e tbm [benefício 2] que irá te proporcionar [valor agregado]

Para a objeção “Tá caro!” vc pode oferecer facilitação de pagamento, como parcelamento. Mas nem sempre quando o possível cliente diz “tá caro” é por falta de dinheiro. As vezes é a referência que ele está utilizando.

Agora é o momento de você apresentar depoimentos de clientes, reforçar diferenciais e qualificações para contornar as objeções: “Tá caro!”, “Será que funciona mesmo?”, “Não conheço você e nem essa empresa”.

SCRIPT 03

Gostei, mas vou deixar para outro momento

Tudo bem. Só não posso garantir que futuramente estará com o mesmo preço e nas mesmas condições, pois no final do mês vai ter uns reajustes.

Mas se vc comprar até amanhã, eu consigo pra vc um **[bônus 1 ou % desconto]**

Usar gatilhos mentais de escassez e urgência serve como um poderoso empurrãozinho até o fechamento da venda.

E negociação deve ser sempre um ganha-ganha. Você oferece algo e pede algo em troca. Ex: Compre até amanhã que eu te dou bônus X.

SCRIPT 04

Será que eu consigo os msm resultados?
Será que é pra mim?

É natural vc ficar inseguro se realmente o [infoproduto 1] funciona pra vc, mas eu te dou uma garantia [de 15 dias], se durante esse tempo vc ver que não é pra vc, é só me chamar ou me enviar um email que eu te devolvo o seu dinheiro de forma integral.

Eu confio tanto na qualidade do meu produto, que assumo essa responsabilidade... O risco é todo meu! Vc testa e só continua se vc gostar.

Esse modelo funciona bem para alguns tipos de produtos, mas nem todos negócios podem oferecer garantias desse tipo. Funciona também amostra grátis.

Se não tiver como dá amostra grátis ou garantia, reforce a sua autoridade, qualificações e depoimentos dos seus clientes ou até mesmo estudos científicos.

6. NEGOCIAÇÃO E FECHAMENTO

O fechamento é o que vai determinar se o lead (possível cliente) vai fechar a venda de fato ou não. Não deixe a ansiedade tomar conta, pois isso pode estragar com tudo. O lead tem que ter claro o valor do produto ou serviço que você apresentou e tem que sentir a necessidade de comprar pra resolver alguma dor ou realizar algum sonho.

Depois de toda essa sequência de conversas, se o seu potencial cliente não se pronunciar pra o fechamento, conduza ele até a compra com os seguintes scripts:

Fechamento Direto

DIRETO 01

[Nome], qual CPF coloco na Nota Fiscal?

Simmm... E qual é msm o endereço para entrega?

Alternativa

ALTERNATIVA 01

[primeiro nome], Vc prefere pagar com dinheiro, cartão de crédito ou PIX?

ALTERNATIVA 02

Vc vai ficar com [produto 1] ou [produto 2]?

Resumindo

RESUMINDO 01

Então vc vai levar o [produto 1 + produto 2 + produto 3], né isso?

RESUMINDO 02

Gostaria de incluir [outro produto] ou posso fechar o seu pedido?

Caso o lead não feche a venda, volte para as etapas anteriores de sondagem/qualificação, apresentação e negociação e quebra de objeções.

7. PÓS-VENDA E ENCANTAMENTO

Outra etapa fundamental e que muitos vendedores desprezam é o pós-venda.

O pós-venda é muito importante para fazer novas vendas para o mesmo cliente e conseguir indicações, são vendas mais fáceis e com muito menos investimento, de tempo e dinheiro, do que conseguir um novo cliente que não te conhece.

SCRIPT 01

Muito obrigado [nome do cliente] por sua compra 😊😊👏👏👏

Gostaria de saber o que vc achou do [produto/serviço] e se você precisa de alguma ajuda. Por favor, me avise se precisar de algo 😊

O pós-venda é tão desprezado pelos vendedores, que só o fato de você perguntar aos seus clientes se eles gostaram ou se ficou alguma dúvida já é um fator de encantamento.

Pedido de Indicação

No pós-venda, também é uma ótima oportunidade para pedir indicações. Segue um script de pedido de indicação:

SCRIPT 02

Olá [**primeiro nome**], espero que você esteja desfrutando do seu [**produto/serviço**] recentemente adquirido conosco.

Estamos sempre buscando formas de melhorar e expandir nosso negócio, e gostaríamos de pedir-lhe uma indicação para seus amigos e familiares.

Se você estiver satisfeito com a sua compra, e gostaria de recomendar nossa empresa para alguém, ficaríamos muito agradecidos.

É importante lembrar que, é sempre recomendado pedir uma indicação somente para aqueles clientes que estão realmente satisfeitos com seus produtos e serviços.

Além disso, é importante oferecer algum tipo de incentivo ou recompensa para aqueles que indicarem sua empresa, isso pode ser uma promoção especial, desconto ou outro tipo de recompensa.

Muitas vezes, só pedir indicação não tem eficiência. Você pode pedir o contato de um número específico de pessoas e oferecer um bônus ou desconto na próxima compra. Veja:

SCRIPT 03

Oi [primeiro nome]!
E aí [gostou/está gostando] do [produto X / serviço X]?

Vamos fazer uma parceria?

Me passe o contato de 5 amigos ou familiares e cada um que comprar, você ganha [R\$20 ou 10%] de desconto... e esse seu amigo tbm ganha [R\$10 ou 5%] de desconto. Não é sorteio... Comprou ganhou!

SCRIPTS EXTRAS

Reativação de Base

Muitas empresas tem a sua lista de leads (pessoas que deixaram seu email e/ou telefone num site, página de captura ou até mesmo em seu estabelecimento comercial ou ação de marketing), mas faz tempo que você não interage com eles. Então, é necessário ter scripts específicos para falar com eles, para reativar a sua base.

MENSAGEM 01

Ei [primeiro nome]. Tudo bem?

Meu nome é [seu nome aqui] eu falo em nome da [nome da empresa], [definição do que a Empresa faz]! Você [última ação que o lead fez] recentemente e acredito que você vai gostar dessa novidade.

Lançamos um conteúdo relâmpago para nossos contatos do whatsapp, que vai ficar no ar por apenas 24h! É uma [oferta do material que você vai divulgar].

Gostou? É só me responder que, eu envio o link para você! Mas não demora porque ele vai durar somente 24 horas!

MENSAGEM 02 - 10 DIAS DEPOIS DA 1ª MENSAGEM (Oferta só para quem respondeu a primeira mensagem)

MENSAGEM 02

Olá [primeiro nome]. Aqui é [seu nome aqui] de novo!

Você quer [benefício que a sua empresa Oferece]? A [empresa] te ajuda nisso e muito mais!

E a melhor notícia é que estamos com uma oferta incrível! **[Porcentagem]** de desconto **[no produto x, na mensalidade, etc]**.

É só clicar e aproveitar, mas é por tempo limitado.

Eu tenho certeza que você estará em melhores condições depois que aplicar tudo o que vai aprender no **[nome do produto que você está oferecendo]**.

Oferecer brindes, descontos, novidades e iscas digitais (como ebooks gratuitos) são sempre ótimas opções para reativar a sua base.

Clientes que não compram há algum tempo

Você sempre pode aumentar os seus lucros tentando vender para clientes antigos que nunca mais compraram.

Vender para quem te conhece, conhece a sua empresa e seus produtos é sempre uma venda mais fácil, desde que tenha gerado boas experiências de compra.

MENSAGEM 01

Fala [nome da pessoa]... Ahhh quanto tempo, einh?

Eu estou te mandando mensagem para te falar de algo maravilhoso que está acontecendo aqui na loja [nome da sua loja].

Olhando seu perfil eu percebi que esses novos lançamentos podem te chamar a atenção, por isso tomei a liberdade de te indicar alguns que são tendência em nosso país durante essa época do ano. Confira ai:

[Manda foto dos produtos ou página de vendas deles]

MENSAGEM 02

Oi [nome da pessoa] aqui é a [nome da atendente] da empresa [nome da sua empresa]

Eu sei que você é nossa cliente a algum tempo e provavelmente deve ter gostado do [produto que a pessoa já tenha comprado], amanhã teremos uma mega promoção em nossa loja e como já é nossa cliente eu tenho uma condição especial pra vc

Tow liberando um desconto único, com [porcentagem do desconto] de desconto em qualquer item da nossa loja

Mas corre, pois esse cupom só vale até amanhã [dia da promoção]. Abraços, nos vemos amanhã!

MENSAGEM 03

Hoje é o grande dia da nossa mega promoção de queima de estoque, por isso tomei a liberdade de selecionar os 10 melhores clientes para enviar esta oferta

Como te falei dias atrás, eu vou liberar [porcentagem do desconto], mas calma que não é só isso...

Se você fizer uma compra acima de [valor mínimo da compra] eu vou disponibilizar um desconto ainda maior

Por essa você não esperava, né?

Pois, bem! Esse cupom está com [porcentagem do cupom - válido para compras acima do valor que você determinar] de desconto e vale para suas compras acima de [valor mínimo]. Boas compras!!!

Recuperação de Boletos

Um grande problema enfrentado por pessoas e empresas que vendem pela internet são os clientes que compram por meio de boleto, mas não realizam o pagamento do mesmo, não concluindo a compra de fato.

Usar o script adequado para tentar recuperar as compras feitas por boletos não pagos podem aumentar muito os seus ganhos.

Segue os scripts para recuperação de boletos:

MENSAGEM 01 - Gatilho de Urgência

Olá [**primeiro nome**]. Tudo bem?
Aqui é o [**seu nome aqui**] da empresa [**nome da empresa**] e estou te mandando essa mensagem porque você pode [**o que o cliente terá acesso caso pague o boleto**] agora mesmo.

Me envie o comprovante de pagamento agora e hoje mesmo você terá acesso.

Envie a segunda mensagem em 3 dias depois da primeira mensagem:

MENSAGEM 02 - Cupom de Desconto

Oiiee [primeiro nome]. Tudo bem?
Aqui é [seu nome aqui] de novo! Você quer [benefício que a sua empresa oferece]?

A [nome da empresa] te ajuda nisso e muito mais! E a melhor notícia é que estamos com uma oferta incrível! [porcentagem do desconto] de desconto no produto [nome do produto].

É só clicar e aproveitar, mas é por TEMPO LIMITADO, viu?

Envie a terceira mensagem em 3 dias depois da segunda mensagem:

MENSAGEM 03 - Bônus Especial

Ei [primeiro nome]. Tudo bem? Aqui é o [seu nome aqui] da empresa [nome da empresa] e estou te mandando essa mensagem porque você pode ainda não finalizou a compra do [produto que o cliente deseja comprar].

Me envie o comprovante de pagamento agora e hoje mesmo já começo a dar andamento com o envio dele pra sua casa.

Você deve ter visto no nosso site, alguns outros produtos que disponibilizamos, por isso eu gostaria de saber se tem interesse em receber um bônus especial.

Isso mesmo, eu vou disponibilizar um super bônus, pode escolher qualquer produto da loja no valor de até [valor de cada bônus] e eu te mando junto com seu pedido. Basta escolher o produto e mandar uma foto dele aqui para nós através desse WhatsApp

Fico aguardando seu contato, abraços!

Recuperação de Vendas

Quem trabalha com vendas pela internet sabe, que muitas pessoas selecionam um produto ou serviço, colocam no carrinho, chegam na página de compra (checkout) e não compram 🙄🙄🙄

Use os scripts a seguir para conseguir recuperar várias vendas e lucrar muito mais 😊

MENSAGEM 01

Olá! **[nome da pessoa]**, tudo bem com você? Sou o **[seu nome]**, da **[nome da empresa]**, estou entrando em contato porque nosso sistema informou que você ainda não concluiu a sua inscrição no **[nome do produto]**.

Você pode finalizar a inscrição nesta página: **[link do checkout]**

Lembrando que esse valor promocional vai sair do ar em pouco tempo...

Se você tiver ficado com alguma dúvida, basta responder este WhatsApp que entraremos em contato para ajudar.

MENSAGEM 02

Ei, [nome da pessoa]. Seu carrinho de compras está se perguntando para onde você foi 😂😂😂😂😂

Mas a gente pode resolver essa situação Rapidinho! Me fala aqui o que aconteceu para eu poder te ajudar!

MENSAGEM 03

Oi, **[nome da pessoa]**. Estou um pouco triste no momento, pois acabei de olhar meu relatório e percebi que você não finalizou a sua compra.

Posso ajudar de alguma forma? Lembrando que o seu carrinho de compras foi salvo, caso deseje retomar o pedido basta clicar no link abaixo:

[Link do carrinho de compra do cliente ou link de checkout]

MENSAGEM 04

Oi, sumido... Percebi aqui que você tentou comprar o **[nome do produto]**, mas infelizmente não conseguiu.

Posso te ajudar com alguma coisa? Sabe eu tenho certeza que podemos lhe guiar em sua compra, na realidade temos uma pessoa especializada nesse tipo de suporte.

Caso precise da ajuda da **[nome da pessoa do suporte – de preferência que seja mulher]** ela estará disponível para te atender, é só responder SIM, e eu passo seu contato aqui para ela.

CONCLUSÃO

Como você já sabe, o WhatsApp é o maior meio de comunicação de todos os tempos. Aqui no Brasil, 99% dos smartphones têm o aplicativo mensageiro instalado.

Com isso, os hábitos das pessoas vêm mudando, ao ponto que atualmente as pessoas estão cada vez mais preferindo receber uma mensagem no WhatsApp do que propriamente uma ligação.

Por isso, espero que esses scripts seja de fundamental importância para você no seu trabalho, no seu negócio.

Aproveite ao máximo desse material para que você consiga tirar o máximo de proveito do WhatsApp para aumentar as suas vendas.

Muito obrigado pela aquisição desse ebook e por ter chegado até aqui.

Te desejo muito sucesso em toda a sua vida e na sua jornada empreendedora!!!

CURSO ONLINE



COMO VENDER



MUITO MAIS PELO

WHATSAPP



TODOS OS DIAS

www.venderpelowhats.com

Toque no link e acesse



www.venderpelowhats.com