

20 Modelos de Textos para Converter Mais VENDAS usando WhatsApp...

Caro leitor(a),

Estamos diante de uma das oportunidades MAIS poderosas e ao mesmo tempo silenciosa no mundo das vendas. Uma oportunidade que muitos estão perdendo, mas que pode ser a chave para escalar suas conversões e lucros (de qualquer empresa).

Não estou falando apenas de vender, mas de se conectar, engajar e converter de forma genuína e eficiente. Estou falando sobre a arte de vender através de CONVERSAS.

Em outras palavras, como transformar mensagens no whatsapp em vendas realizadas.

Isso envolve uma ÚNICA coisa... **Quebrar Objeções.**

É exatamente sobre isso que vamos conversar nas próximas linhas.

Preparado? Então vamos lá.

Antes de continuar, eu preciso falar um pouco sobre o contexto atual.

O mercado já percebeu que o caminho do lucro está na conversa e na capacidade de negociação. Ponto

Mas, infelizmente, muitos ainda estão travados, apenas "respondendo" no WhatsApp, sem realmente saber como conduzir uma conversa até a venda de verdade.

Talvez, você se sinta TRAVADO no momento de conduzir negociação pelo whatsapp, pois qualquer falha na comunicação, pode gerar um “agora não”.

Mas a verdade é que: Não é apenas uma conversa, mas é sobre entender os perfis e ter uma linha de comunicação para cada um dos perfis.

Quando você entende isso... BINGO!

A magia começa a acontecer. Porque, no fundo, vender pelo WhatsApp não é apenas sobre o produto ou serviço que você oferece. É sobre entender as necessidades, desejos e objeções do seu cliente em tempo real e responder a eles de forma personalizada.

Vamos encarar os fatos: vivemos em uma era de hiperconexão. As pessoas estão acostumadas a receber respostas instantâneas, a ter suas dúvidas esclarecidas na hora e a sentir que estão conversando com alguém real, e não apenas com um roteiro pré-definido. E é aqui que muitos vendedores falham. Eles usam scripts genéricos, respostas padronizadas e não se adaptam à conversa em tempo real.

Mas imagine por um momento se você pudesse se antecipar às objeções do cliente antes mesmo de ele as expressar? Imagine se você pudesse guiá-lo suavemente pelo processo de vendas, fazendo-o sentir que cada mensagem foi escrita especialmente para ele? Isso não só aumentaria suas chances de fechar uma venda, como também criaria um relacionamento de confiança e lealdade com o cliente.

E é exatamente isso que os Modelos de Texto para Converter Mais VENDAS usando WhatsApp buscam fazer. Eles não são apenas scripts, mas sim guias adaptáveis que levam em consideração a psicologia do consumidor, as nuances da comunicação digital e as melhores práticas de vendas.

Além disso, ao dominar a arte da venda conversacional, você não apenas aumenta suas conversões, mas também se posiciona como um especialista em seu campo. As pessoas começarão a ver você não apenas como um vendedor, mas como um consultor, um aliado em sua jornada de compra.

Em resumo, o poder de vender pelo WhatsApp não está apenas na ferramenta em si, mas na habilidade de usar a conversa como uma ponte para entender, conectar e, finalmente, converter. E com os modelos certos e a mentalidade certa, você estará 100% preparado para transformar conversas no whatsapp em LUCRO.

O Poder da Venda IMEDIATA com o WhatsApp nos Tempos Modernos...

Em um mundo cada vez mais conectado, o WhatsApp emergiu não apenas como uma ferramenta de comunicação, mas como uma força dominante nas vendas modernas. As estatísticas falam por si: com mais de 2 bilhões de usuários espalhados por 180 países, o aplicativo tornou-se uma plataforma global, transcendendo fronteiras e culturas. Mas, o que isso significa para o mundo das vendas?

Primeiramente, pense em um mercado potencial de 2 bilhões de pessoas. Isso é quase um quarto da população mundial! Qualquer empresa, independentemente de seu tamanho ou setor, não pode ignorar um público tão vasto. E não estamos falando apenas de números, mas de pessoas reais, enviando impressionantes 65 bilhões de mensagens todos os dias. Cada uma dessas mensagens representa uma oportunidade: uma chance de engajamento, uma conversa potencial, um cliente em potencial.

A frequência com que as pessoas usam o WhatsApp também é notável. Mais da metade de seus usuários acessam o aplicativo várias vezes ao dia. Isso indica um nível de engajamento e lealdade que poucas plataformas podem reivindicar. Para vendedores, isso significa que suas mensagens não apenas serão vistas, mas também terão uma alta probabilidade de serem lidas e respondidas em tempo real.

Agora, correlacione esses números com o potencial de vendas. Em um ambiente onde a atenção é uma moeda valiosa, o WhatsApp oferece uma janela direta para os desejos e necessidades dos clientes. Seja através de promoções personalizadas, suporte ao cliente ou simplesmente construindo

relacionamentos, o aplicativo permite uma abordagem mais personalizada e direta.

Além disso, em um cenário globalizado, a presença em 180 países significa que as empresas podem expandir seu alcance como nunca antes. Uma loja local pode, teoricamente, vender seus produtos para alguém do outro lado do mundo, tudo através de uma simples mensagem no WhatsApp.

Em resumo, o WhatsApp não é apenas um aplicativo de mensagens; é uma revolução nas vendas. As empresas que reconhecem seu potencial e adaptam suas estratégias para aproveitar essa plataforma dinâmica estão posicionadas não apenas para crescer, mas para dominar em suas respectivas indústrias. Em um mundo regido pela comunicação instantânea, o WhatsApp é o rei, e aqueles que sabem como utilizá-lo são os verdadeiros vencedores.

Antes de detalhar os MODELOS PRONTOS, vamos entender o que chamamos de 03 grandes vantagens de vender com whatsapp

03 GRANDES Vantagens de Vender com Whatsapp...

Aqueles que negociam pelo whatsapp (com a estratégia certa) possuem 03 vantagens, são elas:

01- Comunicação Direta

02- Alto engajamento

03- Multifuncionalidade

Comunicação Direta: A capacidade de se comunicar diretamente com os clientes é uma das maiores vantagens que o WhatsApp oferece. Em um mundo onde os consumidores são constantemente bombardeados com informações, a comunicação direta e personalizada se destaca, criando um canal mais íntimo e confiável entre empresas e clientes.

Primeiramente, o WhatsApp elimina a necessidade de intermediários. Não há mais a espera por respostas de e-mails que podem acabar na pasta de spam ou a incerteza de se uma mensagem de texto foi realmente entregue e lida. Com o WhatsApp, as empresas têm a certeza de que suas mensagens chegarão diretamente ao dispositivo do cliente, com a adicional confirmação de leitura através dos tiques azuis.

Por exemplo, imagine uma loja de roupas que acabou de receber uma nova coleção. Em vez de enviar um e-mail genérico para todos os clientes, a

loja pode usar o WhatsApp para enviar mensagens personalizadas com fotos dos novos itens, talvez até mesmo selecionando peças específicas com base nas compras anteriores do cliente. "Olá, Maria! Lembrei de você quando vi este vestido da nova coleção. Acho que ficaria perfeito em você!"

Outro exemplo prático é o setor de serviços. Um dentista pode usar o WhatsApp para enviar lembretes de consultas, garantindo que o cliente não esqueça e possa confirmar ou reagendar imediatamente. "Oi, João! Só para lembrar da sua limpeza dentária amanhã às 15h. Por favor, confirme sua presença."

Além disso, o WhatsApp permite uma comunicação bidirecional em tempo real. Se um cliente tem uma dúvida sobre um produto, ele pode simplesmente enviar uma mensagem e esperar uma resposta rápida, sem a necessidade de navegar por sites, enviar e-mails ou fazer ligações.

Em resumo, a comunicação direta via WhatsApp humaniza a interação entre empresas e clientes. Ela torna a comunicação mais pessoal, eficiente e, acima de tudo, centrada no cliente, proporcionando uma experiência de atendimento superior e

fortalecendo o relacionamento entre a marca e o consumidor.

Alto Engajamento: O engajamento é uma métrica crucial para qualquer estratégia de comunicação, e o WhatsApp tem se destacado nesse aspecto. Com taxas de abertura superiores a 90%, o aplicativo supera, e muito, outras plataformas tradicionais como o e-mail. Mas, o que faz do WhatsApp uma ferramenta tão poderosa em termos de engajamento?

Primeiramente, o WhatsApp é uma plataforma intrinsecamente pessoal. As pessoas usam o aplicativo para conversar com amigos, família e colegas. Portanto, as mensagens recebidas no WhatsApp geralmente são vistas como mais pessoais e urgentes do que as recebidas em outras plataformas. Isso significa que, quando uma empresa consegue estabelecer uma comunicação via WhatsApp, ela está, de certa forma, sendo convidada para um espaço pessoal do cliente.

Vamos a um exemplo prático: uma academia de ginástica pode usar o WhatsApp para enviar lembretes motivacionais ou vídeos de treinos rápidos para seus membros. Em vez de ser mais um e-mail promocional na caixa de entrada, a

mensagem no WhatsApp é percebida como um toque pessoal, um lembrete amigável para cuidar da saúde e do bem-estar. "Bom dia, Carla! Que tal um treino rápido de 10 minutos para começar o dia com energia? Aqui está um vídeo que preparamos para você!"

Outro fator que contribui para o alto engajamento no WhatsApp é a imediatidade. Em um mundo onde tudo acontece em tempo real, as pessoas esperam respostas rápidas. Uma pizzaria, por exemplo, pode confirmar pedidos via WhatsApp, informando o tempo estimado de entrega. "Olá, Pedro! Seu pedido de pizza margherita foi confirmado e chegará em 30 minutos. Bom apetite!"

Além disso, o simples fato de a mensagem ser visualizada já é uma vitória. Mesmo que o cliente não responda imediatamente, a marca ou empresa já conseguiu chamar sua atenção, algo que é cada vez mais difícil em um mundo saturado de informações.

Em resumo, o alto engajamento no WhatsApp não é apenas uma métrica impressionante; é um reflexo da natureza pessoal e imediata do aplicativo. Para as empresas, isso representa uma oportunidade

inigualável de estabelecer conexões genuínas e duradouras com seus clientes.

Multifuncional: A multifuncionalidade do WhatsApp é, sem dúvida, um dos seus maiores atrativos, tanto para usuários comuns quanto para empresas. Em uma única plataforma, é possível não apenas enviar mensagens de texto, mas também compartilhar uma variedade de conteúdos e realizar chamadas, tornando a comunicação mais rica e dinâmica.

Vamos começar com um exemplo prático. Imagine uma loja de roupas que deseja mostrar sua nova coleção a um cliente fiel. Em vez de apenas descrever as peças por texto, a loja pode enviar fotos de alta qualidade ou até mesmo um vídeo curto apresentando um desfile com as novas peças. Isso permite que o cliente tenha uma visão mais clara e atraente dos produtos, aumentando as chances de uma compra.

Outro exemplo é o de uma empresa de consultoria que precisa enviar relatórios ou documentos importantes para seus clientes. Antes, talvez fosse necessário enviar por e-mail ou correio. Com o WhatsApp, basta anexar o documento diretamente na conversa, garantindo que o cliente o receba

imediatamente e possa visualizá-lo em seu próprio dispositivo, seja ele um smartphone, tablet ou computador.

As chamadas de voz e vídeo também são recursos valiosos. Uma clínica médica, por exemplo, pode oferecer consultas rápidas ou esclarecimentos por meio de chamadas de vídeo, permitindo que o paciente e o médico se vejam e conversem em tempo real, sem a necessidade de um encontro presencial. Isso economiza tempo e recursos para ambas as partes.

Além disso, escolas e instituições de ensino podem se beneficiar das chamadas de voz para esclarecer dúvidas dos alunos ou realizar reuniões com os pais. Em tempos de ensino à distância, essa ferramenta se torna ainda mais essencial.

O aspecto multifuncional do WhatsApp também é benéfico para o marketing. Empresas podem criar campanhas interativas, onde, por exemplo, um vídeo promocional é seguido por uma enquete em forma de texto, e depois por imagens complementares, tudo na mesma conversa.

Em resumo, a multifuncionalidade do WhatsApp abre um leque de possibilidades para a

comunicação. Seja para compartilhar conteúdos variados, realizar chamadas ou enviar documentos, o aplicativo se adapta às necessidades do usuário, tornando a experiência mais completa e eficiente.

Agora que entendemos as vantagens, vamos finalmente detalhar TODOS os modelos PRONTOS de mensagens de vendas.

Os textos estão focados em literalmente DERRUBAR objeções dos clientes.

Aqui está os 20 modelos de conversas para CONVERTER mais com Whatsapp:

01- Preço Alto

"Entendo a preocupação com o preço, mas tem algo neste produto que acho que vai adorar. Posso te contar?"

Depois da resposta do lead: Fale sobre o valor agregado e os diferenciais do produto em relação ao preço.

02- Não tenho dinheiro agora

"Tudo bem! Já deu uma olhada no nosso plano especial? Pode ser interessante para você."

Depois da resposta do lead: Apresente as diferentes opções de pagamento ou possíveis descontos.

03- Preciso pensar

"Sem problemas! Só queria que você soubesse de um detalhe bem legal sobre isso. Quer saber?"

Depois da resposta do lead: Ofereça informações adicionais que possam ajudar na decisão.

04- Já tenho algo similar

"Ah, entendi! Mas nosso tem um recurso que acho que vai achar bacana. Quer que eu mostre?"

Depois da resposta do lead: Mostre exatamente o que diferencia seu produto dos concorrentes.

05- Não estou certo de que isso vai funcionar para mim

"Te entendo. E se eu te mostrar um recurso especial que muita gente tem amado?"

Depois da resposta do lead: Apresente testemunhos ou casos de sucesso relacionados ao produto.

06- Parece complicado de usar

"Posso te mostrar como é prático? Acho que vai se surpreender com a facilidade!"

Depois da resposta do lead: Ofereça um tutorial rápido ou dicas de uso.

07- Não tenho tempo agora

"Respeito seu tempo! Mas antes de ir, tem algo rápido que acho que vai querer saber. Pode ser?"

Depois da resposta do lead: Resuma os pontos principais e ofereça um contato para um momento mais oportuno.

08- O que torna seu produto diferente?

"Boa pergunta! Tem algo nele que muita gente nem imagina, e faz toda a diferença. Curioso?"

Depois da resposta do lead: Fale sobre os diferenciais exclusivos do produto.

09- Estou considerando outra solução/empresa

"Legal ter opções! Só queria que soubesse de algo que só a gente oferece. Te interessa?"

Depois da resposta do lead: Liste os benefícios e vantagens do seu produto em comparação com os concorrentes.

10- Ouvi críticas sobre seu produto/serviço

"Valorizo muito esse feedback. Por sinal, fizemos algumas melhorias recentemente. Quer dar uma olhada?"

Depois da resposta do lead: Apresente as atualizações ou melhorias feitas com base no feedback dos clientes.

11- Já estou usando outro produto e estou satisfeito

"Que ótimo ouvir que está satisfeito!"

Já teve a chance de comparar com o que oferecemos? Tem algo bacana que acho que vai curtir saber."

Depois da resposta do lead: Fale sobre as características únicas do seu produto e como ele pode agregar ainda mais valor.

12- Não estou precisando disso no momento

"Entendo! Só uma curiosidade: você conhece [recurso/benefício específico] que oferecemos?"

Tem ajudado muita gente de um jeito inesperado."
Depois da resposta do lead: Explore as necessidades futuras e como seu produto pode ser útil em breve.

13- Ouvi que o suporte não é tão bom

"Peço desculpa por isso. Estamos sempre buscando melhorar. Aliás, implementamos algo recentemente no suporte que acho que vai gostar. Posso mostrar?"

Depois da resposta do lead: Apresente as novas ferramentas ou políticas de suporte que foram implementadas.

14- Parece igual a tudo que já vi no mercado

"À primeira vista pode parecer, mas tem um detalhe que nos destaca. Quer um spoiler?"

Depois da resposta do lead: Destaque o que torna seu produto único e inovador.

15- Ainda estou na fase de pesquisa

"Totalmente compreensível! Enquanto pesquisa, quer uma dica que muita gente não sabe, mas faz toda a diferença?"

Depois da resposta do lead: Forneça informações que possam posicionar seu produto como uma referência na pesquisa.

16- Meu amigo não teve uma boa experiência com isso

"Sinto ouvir isso. Cada experiência é única, e a gente valoriza cada feedback. Posso te mostrar as mudanças que fizemos desde então?"

Depois da resposta do lead: Mostre as melhorias feitas com base nas experiências anteriores dos clientes.

17- Estou esperando uma promoção

"Entendo querer um bom negócio! Já ouviu falar da nossa oferta especial que está por vir? Vai ser interessante!"

Depois da resposta do lead: Dê um teaser sobre a próxima promoção ou explique o valor agregado atual.

18- Não estou com pressa para decidir

"Sem pressão! Mas, só para matar a curiosidade, tem uma coisa sobre nosso produto que costuma ser um game-changer. Quer saber?"

Depois da resposta do lead: Fale sobre um benefício ou recurso que a maioria das pessoas adora.

19- Preciso de algo mais avançado

"Entendi! Sabia que temos uma versão ou recurso premium? Vou te contar, acho que vai se interessar!"

Depois da resposta do lead: Apresente as características avançadas do produto ou a possibilidade de um upgrade.

20- Estou procurando algo mais simples

"Got it! Tem uma versão mais básica do nosso produto que acho que vai amar. Quer dar uma espiada?"

Depois da resposta do lead: Apresente a versão mais simplificada ou as funcionalidades que tornam o uso fácil e intuitivo.

Conclusão e próximos passos...

Nós acabamos de entregar os modelos PRONTOS e PERSONALIZÁVEIS para você simplesmente copiar e lucrar.

E eu ainda tenho algo especial para você. Algo que vai te ajudar a aproveitar essa oportunidade de ouro.

Nosso NOVO Portal de Membros Digital Seller.

Neste portal, você terá acesso a TODAS as nossas estratégias de vendas. Etapa por etapa. Desde a atração até o momento do fechamento. Você terá

acesso a técnicas, estratégias e habilidades importantes que você precisa dominar para se destacar e converter mais.

Além de todo material que já está 100% liberado, você terá direito a participar dos nossos encontros ONLINE.

Esse será o momento de INTERAÇÃO com os participantes. Você poderá pedir feedbacks e orientações personalizadas para o seu momento atual.

Em outras palavras, nós seremos literalmente o seu GUIA na meta de gerar vendas usando o digital.

Mas isso não é tudo.

Se você agir agora, leva tudo isso por apenas R\$10.

Não perca essa oportunidade única de se tornar um mestre das vendas no WhatsApp e aproveitar essa revolução silenciosa que está acontecendo agora.

[CLIQUE AQUI] para garantir seu acesso imediatamente

Grande abraço,
Digital Seller