

# Fechamento de alta conversão

## 1. Conexão

- a. Situação.
- b. Problema.
- c. Soluções atuais.
- d. Está satisfeito ou acredita que poderia melhorar?
- e. Qual está sendo a sua dificuldade hoje?

## 2. Recapitulação:

- a. Então Fulano, hoje você tem [problema] e utiliza [solução atual] para [benefício], mas não está satisfeito por causa de [dificuldade]. Isso mesmo?
- b. Posso te apresentar como a gente pode ajudar nisso?

## 3. Acordo de Decisão Imediata

- a. Olha Fulano, eu vou agora te apresentar como a gente pode te ajudar. A única coisa que eu gostaria de combinar com você é que, ao final, caso você não tenha interesse, ou não caiba

no seu orçamento, você pode ficar à vontade para me falar, tá bom?

- b. Da mesma forma, caso você tenha interesse e caiba no seu orçamento, a gente já pode realizar a sua assinatura nessa ligação, combinado?
- c. Uma última pergunta: caso você tenha interesse e caiba no seu orçamento, você é totalmente independente para decidir ou tem mais alguém que decida junto de você?

#### **4. Apresentação**

- a. Quem você é (ou empresa).
- b. O porquê você escolheu criar aquele produto ou serviço (conexão e procedência).
- c. Apresentação focada nos benefícios (dividir meu produto em alguns benefícios e falar de cada um, quanto mais específico for, melhor).

#### **5. Fechamento não financeiro**

- a. É isso mesmo que você precisa?
- b. Cabendo no seu orçamento, você faria a assinatura agora?

## **6. Ancoragem**

- a. O preço que poderia ser.
- b. O preço que é.

## **7. Motivo da Oferta**

- a. Por que existe uma oferta para agora.

## **8. Oferta**

- a. Preço, ou condição para comprar agora.

## **9. Fechamento Financeiro**

- a. Você prefere pagar à vista ou parcelado?

## **10. Pós venda.**