



GUIA RÁPIDO

Quebra de objeções para Educadores Financeiros

Mapeamento de Possíveis Objeções

Objeção:

"Estou interessado. Vou conversar com meu marido e te digo nos próximos dias."

Possível Resposta:

"Perfeito. Estou com agenda bastante apertada para os próximos 45 dias. Por você, a consultoria já está fechada? Se tiver, já deixo um horário reservado em minha agenda na próxima semana."

OBS: Isso aumenta MUITO o nível de comprometimento do lead com você.

Objeção:

"Quero muito fazer, mas só recebo dia 05. Pode ser?"

Possível Resposta:

"Não há problemas. Para garantir sua vaga na agenda, você pode fazer o pagamento de um sinal hoje e no dia 05 você faz o pagamento do valor complementar. Fechado?"

OBS: O pagamento de algum valor também aumenta MUITO o nível de comprometimento do lead com você.

Objeção:

"Estou sem tempo para me dedicar a consultoria no momento. Daqui há uns meses eu te procuro novamente."

Possível Resposta:

"Você é a pessoa mais interessada em investir melhor o seu dinheiro e elaborar um planejamento financeiro. Esta é uma decisão que deve partir de você. Pela experiência que tenho em consultorias, quem fala isso nunca volta depois. O melhor momento pra começar agora, fulano."

OBS: Você fará o lead refletir sobre suas reais prioridades.

Objeção:

"Vi uma consultoria por metade do valor na internet. Por qual motivo devo contratar a sua?"

Possível Resposta:

- Utilizamos softwares da plataforma TechFinance® para realizar o atendimento de consultoria;
- O objetivo é entregar o máximo de resultado no menor tempo possível
- Em média, os nossos clientes têm o payback do investimento realizado na consultoria já nos primeiros meses;
- Suporte por 1 ano em caso de dúvidas por e-mail. Vou te acompanhar de perto.

Mapeamento de Possíveis Objeções



Objeção:

"Não tenho cartão de crédito."



Possível Resposta:

"Sem problemas. Você pode fazer o pagamento através de boleto. Posso te enviar um boleto com vencimento para qual dia?"

Objeção:

"Vou Pensar."

Possível Resposta:

"Existem 3 razões para um cliente falar que vai pensar. Segue:

- Não tem dinheiro e está com vergonha de falar;*
- Não viu valor suficiente no seu produto;*
- Não tem urgência para comprar a solução."*

"Claro que há casos nos quais a pessoa realmente precisa analisar entregas, benefícios, valor de investimento e até comparar com outras propostas. Entretanto, na grande maioria das vezes esse argumento de "vou pensar" acaba sendo uma desculpa."

Compreendo fulano. Me permita fazer uma pergunta importante: na maior parte das vezes que meus clientes falam que vão pensar, eles estão com dúvidas sobre o produto ou valor de investimento. No seu caso, o que está impedindo de você tomar esta decisão hoje?

Quando você faz uma abordagem demonstrando interesse em entender os impedimentos do cliente, é possível argumentar novamente sobre suas entregas e benefícios ou valor de investimento.

Com isso, você é capaz de orientá-lo sobre a sua real objeção.

Se a dúvida for em relação as entregas e benefícios, você poderá explicar novamente.

Se a dúvida for em relação ao valor de investimento, você poderá flexibilizar de alguma forma o pagamento e fechar com o cliente (parcelamento, desconto).

Mapeamento de Possíveis Objeções



Lead parou de responder

É comum que o lead pare de responder na WhatsApp depois de saber qual é o preço do serviço que você está oferecendo para ele. À verdade é que pode haver duas situações para essa falta de resposta:

- 1. O cliente realmente esqueceu de te dar um retorno. Nesse caso, é extremamente importante que você tenha alguma rotina de acompanhamento com os contatos realizados anteriormente, para não esquecer de falar com ninguém;*
- 2. O cliente não está mais interessado na sua Consultoria Financeira e com isso acredita que não precisa te dar nenhuma satisfação sobre a conversa inicial.*



Possível Resposta:

Mensagem leve:

“Oi, fulano tudo bem? Te enviei uma proposta de Consultoria Financeira no “dia X”, porém como não tive retorno, fiquei preocupado. Aconteceu alguma coisa? Gostaria de saber se você continua interessado na Consultoria Financeira, pois estou com poucas vagas no agenda para os próximos dias e tinha reservado uma das vagas para você.”

Mensagem dura:

Oi fulano, tudo bem? Tentei falar com você diversas vezes nos últimos dias, mas não tive sua resposta e também seu retorno. Posso entender seu silêncio como falta de interesse na Consultoria Financeira?

***OBS:** A mensagem leve deve ser utilizada para quem não te deu uma resposta nenhuma vez depois de saber os valores da proposta ou também para quem te ignorou 1x.*

Já a mensagem mais dura, recomendamos usar para quem te ignorou 2x ou mais. Ela gera bastante resultado, pois praticamente “obriga” o cliente a te dar uma resposta.