Exemplos DE SCRIPTS DE VENDAS

PARA SUA EQUIPE VENDER CADA DIA MELHOR



Olá Caro Leitor(a)!!!

Legal ter você por aqui!

Sinal que você já sabe da enorme importância de SCRIPTS para aumentar suas vendas com Whatsapp !



1. ABORDAGEM

Abordagem é o primeiro contato do cliente. Muitas vezes ele pergunta o preço já na primeira mensagem.

Nós sabemos que tem cliente que não responde depois de ver o preço, mas sua primeira mensagem é 100% lida por esse cliente.

Por tanto, sua primeira mensagem dever ser muito boa. O cliente deve perceber que ali tem algo diferente, no mínimo uma educação acima da média.

Veja alguns exemplos:

Cliente:

- Oi quanto tá o produto [xxx]. | *- Você vende [tal coisa]?* | - oi

Vendedor:

a - *Olá! Agradeço seu contato! Meu nome é [xxx], sou especialista em [móveis, moda feminina, material de construção, sua área de vendas] e vou lhe dar toda atenção a partir de agora ok?! Qual seu nome por favor?*

b - *Oi [nome do cliente]!!! Legal que você está interessado no [produto xxx], ele é excelente e está vendendo muito bem!*

Eu já te passo o preço, mas antes, deixa eu ver aqui se ainda tenho em estoque...
(isso gera expectativa e escassez)

c - *Boa tarde!*

Tudo legal com você?! Meu nome é [XXX] e adoro trabalhar com esse tipo de [produto/serviço].
Eu já te passo o preço, mas antes, para não lhe passar o preço errado e não gastar seu tempo, preciso lhe fazer algumas perguntinhas ok?!
(assim que você conquista o direito de fazer perguntas para conseguir sondar o cliente)

Aqui um modelo de uma mensagem de boas vindas para resposta automática:

d - *Agradecemos seu contato e interesse por nossos produtos!*

Meu nome é [seu nome] e sou especialista em vendas da empresa [xxx]!

Somos [isso e aquilo] [Concessionária exclusiva no estado / cidade] e possuímos [4 lojas nas cidade de X, Y, Z e W]. Comercializamos [linha de produtos / serviços]

A partir de agora iremos lhe dar toda atenção que você merece ok?!!!

Qual sua primeira pergunta?

2. SONDAGEM

A sondagem é uma das etapas menos realizada pela maioria dos profissionais de vendas. Pois a pressão pelas metas e comissão geram muita ansiedade. E o como muitos clientes perguntam o preço logo no início da conversa, o vendedor acaba respondendo sem ao menos fazer uma qualificação, uma sondagem sobre desejos e necessidades daquele cliente.

Veja exemplos de scripts para você realizar a sondagem no WhatsApp, mesmo que rapidamente.

e – *[Sr.Sra nome], para não tomar seu tempo e não lhe apresentar produto que não lhe interessa, vou fazer rápidas perguntinhas antes de lhe informar o preço ok?!*

3 - APRESENTAÇÃO

Mesmo que o cliente escreva que conhece o produto, sempre será interessante para seu fechamento de venda falar sobre os benefícios dos produtos e serviços, pois nem sempre o cliente sabe tudo sobre aquilo que perguntou o preço. E quando você descreve em detalhe ele passa a perceber mais valor naquilo que você vende. Veja esse script (adaptado) que Steve Jobs usava:

g – *Sr. [nome cliente]! Eu poderia lhe falar muitas coisas sobre esse produto [XXX], mas vou lhe escrever os três principais:*

A primeira questão é que ele é [benefício1 XXX];

A segunda é que ele tem [benefício2 XXX];

E a terceira é que esse [benefício3 XXX] lhe proporciona muito mais [XXX].

(essa técnica aprendi num dos livros do Steve Jobs, um carinha pouco conhecido, rsrs)

4 - SUPERAÇÃO DE OBJEÇÕES

Depois das etapas anteriores, principalmente a sondagem e a apresentação, é comum o cliente ficar com dúvidas ou inseguranças. E nem sempre ele fala. Alguns dizem que vão pensar e outros simplesmente não respondem mais. Então vá atrás das objeções. Veja alguns modelos de scripts para este momento:

h – *[Sr./Sra. nome cliente]!*
Neste momento, talvez o [Sr./Sra] esteja com alguma dúvida...
Pode ser em relação a assuntos como [XXXmarca], [XXXpreço], [XXXgarantia] ou [XXXinstalação], etc. Seria algum deste? Quem sabe se você me fala?

Assim poderei lhe responder0 e ajudar a você encontrar o produto certo!

Exemplos: marca, prazo de pagamento, marca, funcionalidade, garantia, material de fabricação, etc. Use aqui aqueles assuntos que seus clientes mais apresentam objeções.

Perguntas que Despertam Desejo e Necessidade no Cliente
Modelos prontos para qualquer produto, serviço ou situação de venda
Por **Ricardo Lemos - Palestrante e Treinador de Vendas e Motivação**

Antes de vender, desperte o desejo.
Antes de argumentar, desperte a curiosidade.
E antes de convencer, desperte o sentimento de “eu preciso disso agora”.
Essas perguntas são chaves para abrir a mente do cliente.
Elas funcionam porque ativam emoção, imaginação e clareza.
Use no presencial, no WhatsApp, em reuniões ou chamadas de vídeo.
Adapte o que for necessário, mas **nunca deixe de perguntar**.

Categoria 1 - Perguntas Emocionais e Provocativas
(Despertam imaginação, emoção e prazer antecipado. Ideais para início e meio da conversa.)

1. “Como você se sentiria se [seu produto aqui] resolvesse isso pra você ainda hoje?”
2. “O que mudaria na sua rotina se esse problema desaparecesse de vez?”
3. “Se você pudesse ter [benefício principal do produto/serviço] todos os dias, o que isso significaria pra você?”
4. “Imagina daqui a seis meses, com [seu produto aqui] já fazendo parte da sua vida… como você gostaria de estar se sentindo?”
5. “Quando foi a última vez que você realmente se sentiu satisfeito com uma compra parecida?”
6. “O que seria incrível pra você se conseguisse resolver [dor do cliente] agora?”
7. “O que te motiva mais hoje: resolver [problema atual] ou conquistar [benefício futuro]?”
8. “Se você pudesse apertar um botão e mudar algo na sua vida profissional/pessoal, o que seria?”
9. “De todas as opções que você já viu, o que te faria dizer ‘é isso que eu quero!’?”

Versões curtas para WhatsApp:

- “E se eu te mostrasse um jeito simples de resolver [problema]? Gostaria de saber mais detalhes?”
- “Imagina você usando [seu produto aqui] e já sentindo [benefício]. Faz sentido pra você?”

Categoria 2 - Perguntas Consultivas e Estratégicas
(Identificam necessidades, prioridades e critérios de decisão. Ideais para criar conexão e gerar valor.)

1. “O que mais te incomoda hoje em relação a [situação atual]?”
2. “Quando você pensa em [categoria do produto/serviço], o que é indispensável pra você?”
3. “Qual é a maior dificuldade que você enfrenta hoje com [problema relacionado]?”
4. “Se pudesse melhorar apenas um ponto do que você usa hoje, qual seria?”
5. “O que é mais importante pra você nessa decisão: preço, qualidade, praticidade ou segurança?”
6. “Você já teve alguma experiência negativa com esse tipo de produto/serviço? O que aconteceu?”
7. “Quem mais participa dessa decisão junto com você?”

Versões curtas para WhatsApp:

- “O que você dá mais importância em relação à [produto/serviço]?”
- “Se pudesse mudar uma coisa no que usa hoje, qual seria?”
- “Quer que eu te mostre algo que pode resolver [problema específico]?”

Categoria 3 - Perguntas de Desejo e Valor (meio da conversa)
(Transformam curiosidade em vontade de comprar.)

1. “Quando você imagina [benefício do produto], o que mais te atrai nessa ideia?”
2. “De 0 a 10, quanto isso é prioridade pra você hoje?”
3. “O que te impediria de aproveitar uma solução que realmente resolve [problema]?”
4. “Se eu pudesse te garantir [resultado específico], o que te impediria de começar agora?”
5. “Se esse investimento trouxer [resultados], você diria que valeu a pena?”

Versões rápidas para WhatsApp:

- “O que te faria dizer ‘vale cada centavo’?”
- “Gostaria de ver um exemplo de cliente que teve exatamente o resultado que você busca?”

- “Se eu te mostrar como [produto] pode gerar [benefício], você quer que eu envie agora?”

Como usar essas perguntas

1. **Comece leve.** O cliente precisa sentir que você quer entender, não empurrar.
2. **Escute com atenção.** Cada resposta revela o que o cérebro dele realmente quer.
3. **Conecte com emoção.** Repita palavras que ele usou e mostre que entendeu.
4. **Aplique com naturalidade.** Escolha 3 a 5 perguntas por conversa e varie conforme o perfil.

Perguntar é como acender a luz da mente do cliente. Quando você faz a pergunta certa, ele não ouve apenas com os ouvidos, ele sente!
Vendedor extraordinário não empurra produto. Ele conduz o cliente a enxergar o que antes estava invisível.
E quando o cliente percebe sozinho o valor… a venda, invariavelmente, acontecerá.

Continue recebendo conteúdos para vender bem melhor todos os dias!

Toque aqui para me acompanhar no LINKEDIN

Toque aqui para me acompanhar no INSTAGRAM



Um Abração do Ricardo Lemos!