



O que é uma promessa irresistível?

É você convidar o cliente a dar o próximo passo em busca da realização do sonho dele.





Não é uma obrigação imposta a ele e sim uma proposta apresentada de um jeito prazeroso. De uma forma que ele quase não consegue dizer “Não”.





Como funciona?

Você precisa seguir um fluxo:

1- Defina o próximo passo;

O modelo de “Promessas Irresistíveis” é para aquele cliente que já conhece e está satisfeitos com o que você tem a oferecer.

Você como especialista deve planejar o cenário que vem a seguir da primeira venda.





2 - Fazer uma Promessa Irresistível

Agora você precisa apresentar um conjunto simples, que vai ajudar a pessoa a dar o passo de encontro com o sonho dela.

Esse é um momento crucial. O que você fala e como você fala fazem toda a diferença;

Para isso vou te apresentar 15 modelos dentro de 5 categorias mostrando como aplicar o que acabei de dizer.





Modelos usando Histórias de Sucesso:

Aqui você vai citar resultados ou comentários de outros clientes que já aprovaram a sua solução.





3 exemplos

- Escuto Melhor Agora do Que a 20 Anos Atrás;
- Como eu melhorei minha memória em uma tarde sem uso de remédios;
- Como João conseguiu segurar a atenção de uma platéia por 30 minutos;





Modelos Tirando proveito do Negativo:

As pessoas adoram o proibido, quando a gente fala sobre erros e cuidados que precisamos tomar o interesse das pessoas é muito maior.





Exemplos:

- O Pior Erro Que Um XXX Pode Cometer. DICA: Em XXX você pode usar um termo que identifique o seu avatar. Por exemplo: "O Pior Erro Que Um Advogado Pode Cometer Na Sua Comunicação" ou "O Pior Erro Que Uma Pessoa Que Deseja Emagrecer Rapidamente Pode Cometer".





Exemplos:

- Métodos Certos e Errados de XXX - E Pequenas Dicas Que Vão Aumentar Seus YYY. Por Exemplo: Métodos Certos e Errados de Economizar Dinheiro - E Pequenas Dicas Que Vão Aumentar a Sua Conta Bancária





Exemplos:

- A Pior Experiência Que Tive Com XXX, e o Que Aprendi Com Isso. DICA: Novamente, você pode substituir o XXX por algum inimigo no seu mercado. Ex: "A Pior Experiência Que Tive Com Viagem Ao Exterior, e o Que Aprendi Com Isso" ou "A Pior Experiência Que Tive Ao NÃO Contratar Um Arquiteto, e o Que Aprendi Com Isso".





Modelos Usando Números:

É comprovado, nós adoramos uma lista de itens que foram selecionados como os mais importantes que a gente tem que saber.





Exemplos:

- 7 Coisas Que Todo Pai de Menina Deve Saber;
- Livro Grátis Conta 12 Segredos de Como Cuidar do Seu Jardim;
- Como Dobrar Seus Clientes em 7 Dias;





Modelos com Resultados Rápidos Para Iniciantes:

Focar em coisas que as pessoas podem fazer rapidamente e já notar um progresso.





Exemplos:

- Experiência de Cozinha Japonesa, Para Quem Tem Pouquíssimo Tempo Para Cozinhar;
- Aprenda as Principais Técnicas Que Conquista da Audiência, Que Palestrantes Experientes Levam Anos Para Desenvolver;
- Como Falar inglês sem precisar aprender gramática;





Modelos Usando o Poder do Grupo (Quem mais?):

Quando seu cliente tem voz e identificação seus olhos brilham para interagir com você.





Exemplos:

- Quem Mais Quer Uma Festa de 1Aninho à Prova de Confusões?
- Quem Mais Quer Morar Na Casa dos Seus Sonhos, Em Até 7 Dias?
- Quem Mais Quer Ter a Certeza De Que Se Marketing Sempre Vai Funcionar, Mesmo Que Seu Concorrente Jogue os Preços Lá Embaixo.





Curtiu? Depois me conta então como você planeja aplicar esses modelos no seu negócio.

 **@marleymurta**

Murta

