

SCRIPT DE VENDAS

# **5** **PASSOS FÁCEIS PARA GANHAR DINHEIRO COM IPHONES**

*Um Guia Prático Para*

***Transformar Curiosos em Compradores  
e Explodir Suas Vendas Com Menos Esforço***

***Marcelo Alves***

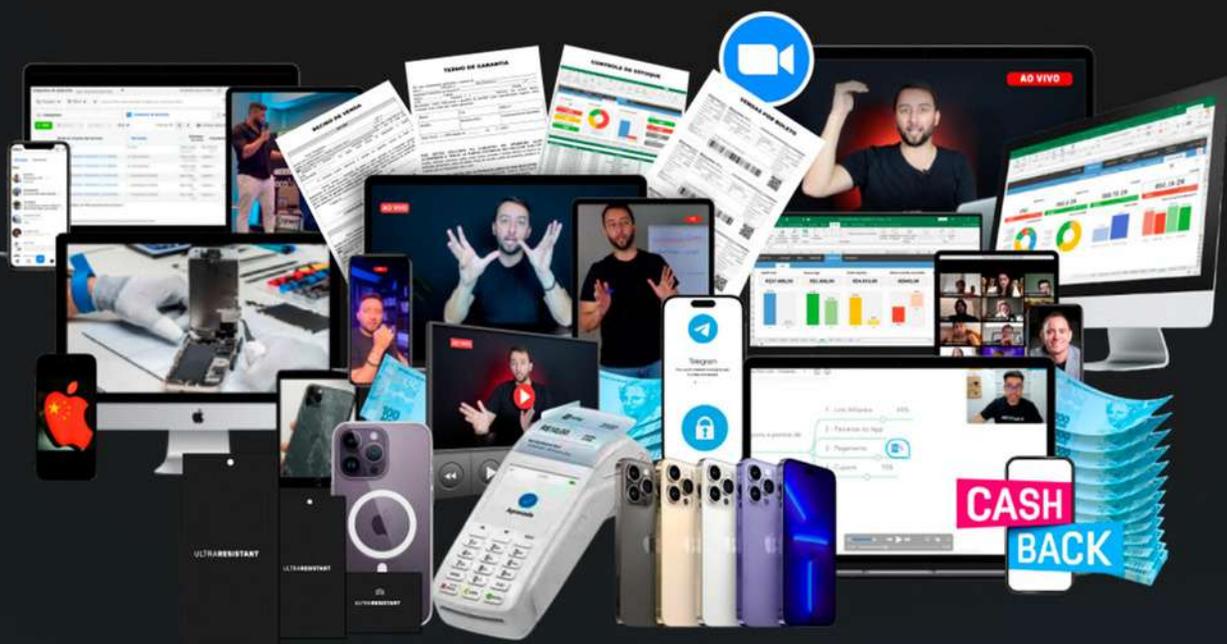
*Mais de 21 milhões faturados com a venda de iPhones*



# AQUI ESTÁ O SEU PRÓXIMO PASSO...

Você teve acesso a uma pequena, mas poderosa parte de estratégias que revelo no meu treinamento Renda com iPhone.

Eu te mostrei como faturar 10 mil nos próximos 7 dias, e como repetir isso pro resto da sua vida, mas agora você precisa dar o próximo passo...



Estou abrindo a oportunidade  
de você levar **R\$7,095 em bônus**

Por apenas **12x R\$59,58**

(ou R\$597,00 à vista)

**SIM! QUERO GANHAR DINHEIRO COM IPHONES**

# Segredos dos iPhones

Olá, meu nome é **Marcelo Alves** do projeto **@osegredodoiphone** no Instagram, sou CEO da loja **Achei meu iPhone** e idealizador do curso **Renda com iPhone**.

Neste material vou compartilhar com você os segredos que me fizeram **faturar mais de 21 milhões nos últimos 6 anos** com a venda de iPhones e outros produtos Apple.

Para cumprir nossa missão, é necessário quebrar as principais objeções dos clientes que entram em contato com você pelo Instagram ou Whatsapp, que são:

***Qual o valor do Iphone?***

***Está caro!***

***Vou pensar e te falo***

***Vocês parcelam no boleto?***

***Encontrei mais barato***

# Vamos nessa?

Uma dica importante é não entregar logo o valor do iPhone à vista, como vemos frequentemente em anúncios, porque em média 90% das compras de iPhone são feitas no cartão.

Sempre **faça a oferta de pagamento no cartão primeiro**, a não ser que o cliente diga logo no começo que quer comprar à vista. Caso contrário, o cliente vai automaticamente pensar que dividindo no cartão terá juros e a sua venda vai morrer na praia.

Eu sei que às vezes você como vendedor quer vender mais barato para tentar facilitar. Mas saiba que esse não é o caminho mais eficiente, porque sempre vai ter alguém vendendo mais barato do que você.

Todo cliente procura segurança na sua compra, especialmente quando deseja comprar um ticket alto, como um iPhone. Então se você vende um aparelho muito barato, se ele vier a dar problema, como vai ser depois? Você vai conseguir bancar esse suporte? Como você vai resolver o problema do cliente?

São vários os pontos a considerar para além da venda, como o pós-venda, suporte, etc. **Então se você ficar brigando por preço, nunca vai vencer e pode acabar quebrando a sua empresa.**

A seguir vamos descobrir como **responder as 5 principais objeções dos clientes explorando estratégias que realmente funcionam.**

Vamos trabalhar 3 situações (A, B e C), que ocorrem frequentemente e como responder a elas para finalizar uma venda com sucesso.

# Caso A

Normalmente, quando o potencial cliente chama você, ele começa perguntando o preço, isso acontece em 90% dos casos.

## 1. Qual o valor do iPhone?

Qual o valor do iPhone?

R\$3.600,00

E no cartão quanto fica?

R\$3.900,00 dividido em 10x.

Mas tem juros? Não consegue sem juros? Fica muito alto! 😞



*Primeira objeção do cliente*

Ah, é a taxa da máquina amigo, eu não consigo diminuir.

Após essa resposta, normalmente o cliente vai tentar outro vendedor, e vai morrer a conversa com você.

Então, qual seria a abordagem correta? Aquela que eu uso no dia a dia e da resultado?

Ao invés de responder imediatamente a pergunta do cliente, eu não respondo e já faço outra pergunta. Então **vamos reescrever o diálogo anterior.**

Qual o valor do iPhone?

Você tem preferência por cor? Eu tenho ele no branco e no preto, de 64 GB e 128 GB.

Aqui você vai começar a conhecer o cliente, num processo que leva em média 3 minutos e é o momento de criar conexão com ele. O cliente perguntou o valor. Você não falou do modelo do telefone. Você está perguntando as cores e o GB, para mostrar que você tem algo a mais para mostrar a ele.

E agora você pode me perguntar **“Ah, mas eu só tenho um iPhone”**. Não tem problema. Se você não conhecer esse cliente no começo, não vai conhecer ele nunca.

Talvez o modelo que ele quer se encaixe com o das perguntas, mas talvez nem seja esse modelo que ele queira e **você não pode começar oferecendo o mais barato ou um aparelho aleatório**.

Às vezes o cliente quer um iPhone de 512 GB, então um iPhone 11 por exemplo, de 256 GB, não serve para ele. Talvez ele queira um iPhone 12. Por isso é tão importante fazer perguntas logo no começo.

Esse iPhone é para minha esposa. Acredito que um 11 de 128 GB branco ela vai gostar. É aniversário dela.

Aqui você já pode considerar duas coisas.

Primeiro, o iPhone não é para ele, mas para a esposa dele, uma mulher. Então pense em cores claras. E segundo, é aniversário dela. Então você considera “Ah vou colocar um laço, algo diferenciado...” porque você vai trabalhar isso com o cliente mais para frente.

Perfeito, e a sua forma de pagamento? Será no cartão ou à vista?

No cartão. E vocês parcelam no cartão em até quantas vezes?

Parcelamos em 18x sem juros, com garantia de 3 meses e nota fiscal em seu nome. Temos a opção de entrega grátis ou retirada na loja. Você tem preferência?

Após ele responder sobre a forma de pagamento, você já coloca a oferta, **que diz respeito às informações que vão facilitar a vida dele, gerando segurança e credibilidade.**

Quanto fica em 18x?

O valor fica 18x de R\$199,00 no cartão sem juros.

Está caro! 😬



*Segunda objeção do cliente*

## **2. Está caro!**

Agora vem a temida objeção quanto ao preço.

Até aqui você já fez a sua abordagem que levou a conhecer o cliente e o desejo dele. **E agora, como contornar essa objeção? Conhecendo o bolso do cliente.**

Deixa eu entender melhor. Você procura investir até quanto?

Quero gastar até 3 mil reais.

Perfeito. Eu tenho no 64 GB também, que ficaria R\$3.199 em até 18x sem juros. A parcela ficaria em torno de R\$20,00 mais barata e ainda posso lhe dar um brinde.



*Gere curiosidade, ainda não fale qual é o brinde.*

Perceba que aqui eu coloquei um aparelho com o valor um pouquinho maior, apesar das vantagens. E caso mesmo assim ele chore, você pode diminuir, oferecendo por exemplo um iPhone XR ou outro aparelho que chegue nessas condições.

Vou pensar e falar com a minha esposa. 👍



*Terceira objeção do cliente*

### ***3. Vou pensar e te falo!***

Quando o cliente fala isso, ele na verdade está procurando outras pessoas/opções ao mesmo tempo. **Então é a hora de usar dois gatilhos mentais, escassez e urgência.** Vejamos um exemplo:

Essa é minha última peça e como o dólar vem subindo eu não sei se amanhã será o mesmo preço.

Aqui se o cliente estiver desesperado para comprar, ele vai pensar "Poxa é a última peça do cara lá..." Aí você continua:

Olha nós vendemos bastante aparelhos aqui, somos uma loja conceituada... Caso eu tenha um preço melhor ou receber novidades de iPhones ou algo melhor, posso entrar em contato com você?



*Não importa se você na verdade começou agora, quem está de fora tem que achar que você é grande.*

Esse é um tipo de pergunta que não gera nenhuma sensação de compromisso no cliente. E normalmente ele vai responder "**Sim Claro**".

No dia seguinte você entra em contato com ele dizendo:

Consegui uma case e uma película de aniversário.

E manda mais fotos e vídeos para ele. Caso ele ainda não se decida, no terceiro dia chame ele novamente:

Olha, falei com meu gerente aqui, e ele me liberou uma case e uma película para a sua esposa, e vou mandar ainda no papel de presente e com um laço na caixa para ela, etc...



*Você não precisa ter gerente, a ideia aqui é sugerir ao cliente que tem pessoas por trás e passar credibilidade.*

Caso ele ainda não decida, no dia seguinte você manda ainda mais fotos e vídeos, e fala:

Acabou de chegar aquele iPhone que você procurava para a sua esposa. Bora fechar? Minha última unidade.

## ***Porque seguir essa linha?***

Como pudemos ver, uma venda pode levar alguns contatos até você conseguir fechar. **Normalmente 80% das vendas são fechadas no quinto contato**, por isso essa continuidade, mas isso não é ser chato.

Se formos puxar pela memória, com certeza já fechamos com um vendedor que ficou insistindo conosco. Chato é o vendedor que procura levar vantagem sobre outros vendedores ou outras lojas. Isso nunca deve ser feito em uma venda.

**Nas suas abordagens procure mostrar os benefícios**, isso é diferente.

Aqui eu tentei o tempo todo mostrar as vantagens de um produto para o meu potencial cliente, com a consciência de que ele é bom e vai ser o melhor para a esposa dele. Afinal, o cliente sabe que quer o produto e só está brigando por preço.

Mas então, digamos que o cliente pergunte agora:

Você consegue dar um desconto?

Essa pergunta a essa altura mostra que ele está realmente interessado e, se você conseguir um desconto, é bem provável que ele feche.

Veja a tática que eu uso nesse momento. Ao mesmo tempo que eu dou o desconto e consigo fechar a venda com o seguinte argumento:

Se eu falar com o meu gerente e conseguir R\$3.099 dando desconto de R\$100 conseguimos fechar? Mas eu só vou falar com ele se você me autorizar.

## ***Qual a técnica utilizada aqui?***

1- Você está envolvendo um “superior”, mesmo que ele não exista, conforme já falamos. Com isso, você está **COMPROMETENDO** o seu cliente a fechar a venda. Então se ele aceitar a proposta, você confirma que vai falar com o seu gerente, espera 2 a 3 minutos e volta:

Olha meu gerente acabou de liberar, como está certo estou gerando a nota aqui, preciso dos seus dados pessoais.

2- Nesse momento você precisa ser rápido, senão o cliente vai continuar pesquisando por aí...

Então siga fazendo as demais perguntas necessárias para o fechamento da venda com o cliente:

Você vai querer tirar na loja ou quer que eu mande um motoboy? Ou prefere que eu entregue para você aí?

Ah... Prefiro que você entregue aqui.

Ok.

# Caso B

## 4. Vocês parcelam no boleto?

Aqui cabe uma observação importante. Alguns vendedores de iPhone parcelam no boleto, como eu, mas a maioria ainda não. Dentro do meu treinamento eu libero o contato da financeira de boletos para os alunos.

Vocês parcelam no boleto? 😊



Quarta objeção do cliente

No momento não parcelamos no boleto bancário. Você possui alguém que confie em você e que possa emprestar um cartão para comprar o iPhone? Já que você comentou que está precisando urgentemente? Alguém da sua família ou amigo próximo que confia muito em você, que gosta muito de você?...

**Bata nessa tecla da confiança para criar mais conexão.** Caso o cliente responda algo como “Não tenho ninguém” ou “Ninguém confia em mim”, ele está pensando que você pode parcelar de boca e quer te pagar R\$100,00 por mês... Então nem insista com esse tipo de cliente, afinal se ninguém confia nele, porque você confiaria?

Mas fora esses casos, essa é uma quebra de objeção que costuma dar muito certo.

# Caso C

## 5. Encontrei mais barato!

Aqui você precisa usar gatilhos mentais, medo/persuasão e prova social

Achei um site que está mais em conta! 🤔



Quinta objeção do cliente

Onde você encontrou esse iPhone?

Na OLX.

É uma loja que dá garantia? Você conhece essa loja?

Não conheço.

Porque tem muita gente que vende iPhone mas não dá garantia para aparelhos estragados. Alguns vendem com defeitos e até roubados. Nossa loja já está no mercado há muito tempo, temos uma clientela fiel. Vou até mandar umas fotos desses clientes, que compraram aqui na loja, e também online... eles estão bem satisfeitos.

Logo após esse comentário mande fotos de clientes seus, a prova social, uma boa avaliação no Google se você tiver também e continue colocando medo. Por ser um ticket alto, o cliente vai ficar intrigado com o seu argumento. **O medo vende. E a prova social quebra muito esse tipo de objeção.**

Então continue:

Olha eu recebo aqui diversas pessoas que tentaram comprar o aparelho com vendedores sem a nossa credibilidade, deram dinheiro de entrada... compraram com link de pagamento... e como o iPhone é um objeto de alto desejo as pessoas acabam caindo muito em golpe, infelizmente, tentando comprar mais barato...

Não precisa falar mal de um concorrente em especial, mas coloque medo.

Ah, eu estou vendo o Facebook, na OLX, no Instagram deles, eles tem 10 mil seguidores.

Deixa eu dar uma olhadinha ai no Instagram deles... Olha dei uma olhada aqui e estou vendo que eu não consigo comentar. Isso é um sinal de contas no Instagram que compram seguidores e podem dar golpes viu... Tome cuidado!

Aqui você pode usar todos os truques que conhece sobre como ver uma conta no Instagram, o número de visualizações no Reels, etc.

Isso conta muito porquê as vezes o vendedor tem 50 mil seguidores e 600 visualizações no Reels, **e isso quer dizer que ele apenas comprou seguidores para parecer grande.** Gatilhos aqui não faltam.

# *Finalização da venda*

**Todo processo de venda tem um começo, meio e fim**, e você não pode atropelar esse processo. Aqui o cliente está comprando um produto de ticket alto, não algo do dia a dia. Então ele quer segurança, credibilidade e também preço.

Se você der uma garantia de um mês para ele, o seu potencial cliente vai preferir um outro vendedor que dê 3 ou 6 meses de garantia.

Você não pode iniciar uma abordagem com o cliente já falando “Ah essa é minha última unidade”, porque esse processo é muito diferente de fazer um anúncio explorando esse gatilho mental de urgência ou escassez.

**Para vender, é necessário seguir o fluxo por partes.**

A etapa mais importante no fechamento de uma venda é a investigação do cliente (começo e meio).

Então quanto mais você puder investigar ele, conversar sobre a forma de pagamento, qual tipo de aparelho ele quer, se é para ele mesmo, para esposa, se é presente, etc, mais facilmente você irá gerar uma conexão com ele e descobrir qual iPhone ele quer e como ele quer pagar, o que é muito importante.

# TUDO QUE VOCÊ VAI LEVAR HOJE...

- ✓ Treinamento Renda com iPhone (Valor R\$997)
- ✓ Como descobrir se um aparelho é chinês (Valor R\$299)
- ✓ Ganhe dinheiro comprando iPhones com milhas (Valor R\$499)
- ✓ Os segredos do tráfego pago para iPhones (Valor R\$1.000)
- ✓ Tira-dúvidas com o meu contador (Valor R\$300)
- ✓ Grupo de Networking com gigantes do Brasil (INESTIMÁVEL)
- ✓ Contato das melhores películas premium (Valor R\$500)
- ✓ Encontro mensal de mentoria em grupo (Valor R\$1.500)
- ✓ Máquina Nuvende com split de pagamentos (Valor R\$2.000)



Estou abrindo a oportunidade  
de você levar **R\$7,095 em bônus**

Por apenas **12x R\$59,58**

(ou R\$597,00 à vista)

**SIM! QUERO GANHAR DINHEIRO COM IPHONES**