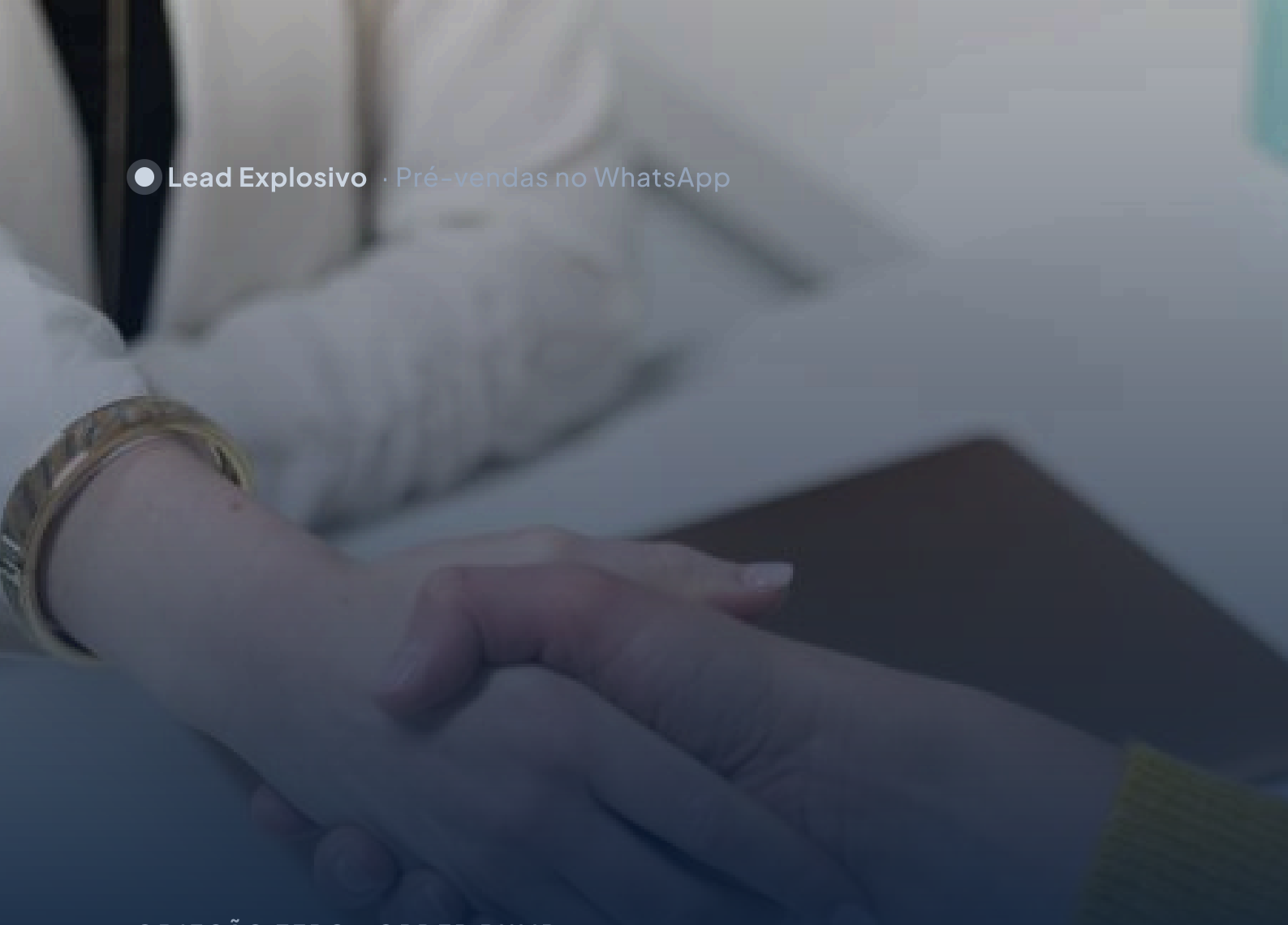


Lead Explosivo · Pré-vendas no WhatsApp

OBJEÇÃO ZERO · ORDER BUMP

Objeção Zero: 40 objeções com resposta pronta

O que responder quando o cliente diz "tá caro", "vou pensar" ou "preciso falar com meu marido". Resposta pronta, pergunta para avançar e um prompt para o ChatGPT.

40 objeções | Método A.P.R.P. | Prompt para o ChatGPT

Sumário

Use como consulta rápida: ache a objeção, copie a resposta, ajuste os campos entre colchetes.

01 Como usar 3

02 Preço (10 objeções) 5

03 Tempo e prazo (6 objeções) 6

04 Confiança (8 objeções) 8

05 Decisão (5 objeções) 10

06 Concorrência (5 objeções) 11

07 Necessidade e "vou ver" (6 objeções) 12

08 Prompt de objeções para o ChatGPT 14



01

PARTE 01

Como usar

Objeção não é um "não". Quase sempre é uma dúvida que o cliente não sabe formular. A resposta certa tira a dúvida e mantém a conversa andando.

O método em 4 passos: A.P.R.P.

1. **Acolher:** mostre que entendeu. "Entendo", "Faz sentido", "Justo".
2. **Perguntar:** descubra o que está por trás. "Caro comparado com o quê?"
3. **Responder:** responda só a dúvida real, com fatos.
4. **Próximo passo:** termine com uma pergunta ou um convite.

> DO JEITO ERRADO E DO JEITO CERTO
>
> **Errado:** "Não é caro, nosso produto é o melhor do mercado!"
> **Certo:** "Entendo. Caro comparado com o quê? Assim eu vejo se tem uma opção que faz mais sentido pra você."

Regras de ouro

- [ ] Nunca discuta com o cliente. Concorde com o sentimento, não com a conclusão.
- [ ] Uma pergunta por mensagem.
- [ ] Não invente escassez ("só hoje!") se não for verdade.
- [ ] Não prometa o que não está na ficha da empresa.
- [ ] Troque os campos `[ENTRE COLCHETES]` pelos seus dados antes de usar.

> COMO LER AS TABELAS
>
> Cada objeção tem a **resposta pronta** (para você ou seu time copiar) e a **pergunta para avançar** (para não deixar a conversa morrer).



02

PARTE 02

Preço (10 objeções)

#	O cliente diz	Resposta pronta	Pergunta para avançar
1	"Tá caro."	Entendo. Caro comparado com o quê? Assim eu vejo se tem uma opção que faz mais sentido pra você.	Qual valor você tinha em mente?
2	"Vi mais barato em outro lugar."	Pode ser! Vale comparar o que está incluso. No nosso vem **[O_QUE_INCLUI]**.	O outro orçamento inclui o quê?
3	"Não tenho dinheiro agora."	Tranquilo. Temos **[FORMAS_DE_PAGAMENTO]**. Se não for agora, sem problema.	Quando seria um bom momento pra eu te chamar?
4	"Tem desconto?"	No Pix temos **[CONDICAO_PIX]**. Fora isso, o valor é esse porque inclui **[DIFERENCIAL]**.	Pix funciona pra você?
5	"Faz por menos?"	Consigo montar uma versão mais enxuta, sem **[ITEM_OPCIONAL]**, pra caber melhor.	Quer que eu te mostre essa versão?
6	"Só quero saber o preço."	Claro! Fica entre **[FAIXA_DE_PRECO]**. Pra te passar o valor exato, preciso de 2 informações rápidas.	Posso te fazer essas 2 perguntas?
7	"Parcela em mais vezes?"	Hoje parcelamos em até **[PARCELAS]**.	Qual valor de parcela ficaria confortável pra você?
8	"Vou esperar uma promoção."	Faz sentido. Não tenho promoção prevista agora. Se surgir, te aviso.	Posso te mandar uma mensagem se aparecer?
9	"Achei que era mais barato."	Entendo. Esse valor é pra **[O_QUE_INCLUI]**. Temos opções a partir de **[TICKET_MINIMO]**.	Quer ver a opção de entrada?
10	"Não vale isso."	Obrigado pela sinceridade. Quero entender o que é mais importante pra você.	O que faria valer a pena no seu caso?

PARTE 03

Tempo e prazo (6 objeções)

#	O cliente diz	Resposta pronta	Pergunta para avançar
11	"Agora não é o momento."	Sem problema nenhum. Cada um tem seu tempo.	O que precisa acontecer pra ser o momento certo?
12	"Vou pensar."	Claro, decisão boa é decisão pensada. Pra te ajudar a pensar:	O que ficou em dúvida, o preço, o prazo ou outra coisa?
13	"Me chama mês que vem."	Combinado! Já deixo anotado aqui.	Posso te chamar no dia **[DATA]**?

#	O cliente diz	Resposta pronta	Pergunta para avançar
14	"Seu prazo é muito longo."	Nosso prazo é **[PRAZO_DE_ENTREGA]** porque **[MOTIVO_DO_PRAZO]**.	Pra qual data você precisa? Vou ver o que é possível.
15	"Estou sem tempo pra conversar."	Entendo! Não precisa ser agora. Me responde só uma coisa quando puder, leva 10 segundos:	**[PERGUNTA_CHAVE]**
16	"Depois eu vejo."	Combinado. Te mando um resumo curtinho pra você ver com calma.	Prefere por aqui ou por e-mail?



04

PARTE 04

Confiança (8 objeções)

#	O cliente diz	Resposta pronta	Pergunta para avançar
17	"Não conheço vocês."	Justo! Estamos há **[TEMPO_DE_MERCADO]** em **[CIDADE]**.	Posso te mandar fotos de trabalhos e avaliações de clientes?
18	"Tem garantia?"	Tem sim: **[GARANTIA]**.	Quer que eu te mande por escrito?
19	"Já tive experiência ruim com outra empresa."	Poxa, sinto muito. Quero te explicar como a gente faz pra isso não acontecer.	O que deu errado da outra vez?
20	"Isso funciona mesmo?"	Depende do seu caso, por isso pergunto antes de indicar. Não indico o que não serve pra você.	**[PERGUNTA_DE_NECESSIDADE]**
21	"Isso é golpe?"	Pergunta super válida. Nosso CNPJ é **[CNPJ]** e o endereço é **[ENDERECO]**. Pagamento só por **[CANAL_OFICIAL_DE_PAGAMENTO]**.	Quer conferir e me chamar depois?
22	"Tem avaliação de clientes?"	Tem! Estão aqui: **[LINK_AVALIACOES]**.	Quer ver algum trabalho parecido com o seu?
23	"Você é robô?"	Sou a assistente virtual da **[NOME_DA_EMPRESA]**. Posso te passar pra uma pessoa da equipe quando você quiser.	Quer falar com alguém agora?
24	"Quero ver pessoalmente."	Ótimo! Estamos em **[ENDERECO]**.	Qual dia fica bom pra você vir?

SOBRE A OBJEÇÃO 23

Se uma resposta automática ou assistente virtual estiver atendendo por você, diga a verdade quando o cliente perguntar. Se for você mesmo respondendo, diga: "Sou eu, **[SEU_NOME]**, da **[NOME_DA_EMPRESA]**!" Honestidade aqui protege a sua marca.



05

PARTE 05

Decisão (5 objeções)

#	O cliente diz	Resposta pronta	Pergunta para avançar
25	"Preciso falar com meu marido / minha esposa."	Claro! Posso te mandar um resumo pra mostrar, ou marcamos um horário com vocês dois.	O que fica melhor pra vocês?
26	"Meu sócio decide."	Entendi. Fica mais fácil se ele ouvir direto.	Podemos marcar 15 minutos com vocês dois?
27	"Vou levar pro meu chefe."	Perfeito. Te mando um resumo de 1 página com valores e prazos.	Pra quando você precisa levar?
28	"Não sou eu quem decide."	Sem problema. Me ajuda a falar com a pessoa certa.	Quem cuida disso aí? Prefere repassar ou me passar o contato?
29	"Preciso ver com a família."	Claro. Às vezes ajuda já levar as respostas prontas.	O que você acha que eles vão perguntar?

PARTE 06

Concorrência (5 objeções)

#	O cliente diz	Resposta pronta	Pergunta para avançar
30	"Já tenho fornecedor."	Que bom! Se estiver satisfeito, ótimo. Se um dia quiser comparar, fico à disposição.	Tem alguma coisa que você gostaria que fosse melhor?
31	"Estou fazendo orçamento em outros lugares."	Faz certo. Na hora de comparar, olhe **[3_CRITERIOS]**.	Quer o nosso por escrito pra comparar lado a lado?
32	"O concorrente faz mais rápido."	Pode ser. Nosso prazo é **[PRAZO_DE_ENTREGA]** porque **[MOTIVO_DO_PRAZO]**.	Pra você, pesa mais a rapidez ou **[OUTRO_CRITERIO]**?
33	"Me indicaram outra empresa."	Indicação é ótimo. Se quiser uma segunda opção, te mando a nossa sem compromisso.	Posso te mandar?
34	"Vocês são todos iguais."	Entendo. O que nos diferencia é **[DIFERENCIAL]**.	Isso faz diferença no seu caso?



07

PARTE 07

Necessidade e "vou ver" (6 objeções)

#	O cliente diz	Resposta pronta	Pergunta para avançar
35	"Não preciso disso agora."	Entendi, sem problema.	Posso perguntar o que te fez chamar a gente hoje?
36	"Só estou pesquisando."	Ótimo! Pesquisar é o primeiro passo.	O que você está comparando? Te ajudo a olhar.
37	"Me manda por e-mail."	Mando sim! Pra mandar a opção certa, só me confirma uma coisa:	**[PERGUNTA_CHAVE]** E qual é o seu e-mail?
38	"Não entendi como funciona."	Te explico em 3 passos: 1) **[PASSO_1]** 2) **[PASSO_2]** 3) **[PASSO_3]** .	Qual parte quer que eu detalhe?
39	"Me manda o catálogo."	Mando! Pra mandar só o que interessa:	É pra qual uso / qual ambiente?
40	"Não gostei das opções."	Obrigado pela sinceridade! Pode ser que eu tenha algo que ainda não mostrei.	O que faltou nas opções que você viu?



08

PARTE 08

Prompt de objeções para o ChatGPT

Use quando travar numa objeção. Abra uma conversa nova no ChatGPT (a conta grátis serve), cole o bloco, troque os campos e, no fim, cole a objeção e a conversa. Se você tem o **Lead Explosivo no ChatGPT**, cole este bloco dentro do seu Projeto.

PROMPT DE OBJEÇÕES · COLE NO CHATGPT

```
Você é meu assistente de vendas. Eu vendo pelo WhatsApp. Vou colar uma objeção que o
cliente fez e a conversa até aqui. Você NÃO fala com o cliente: você me sugere o que
responder.

MINHA EMPRESA
Empresa: [NOME_DA_EMPRESA] · Produto: [PRODUTO] · Faixa de preço: [FAIXA_DE_PRECO]
· Opção de entrada: [TICKET_MINIMO] · O que está incluso: [O_QUE_INCLUI] · Condição
no Pix: [CONDICAO_PIX] · CNPJ e endereço: [CNPJ], [ENDERECO] · Avaliações:
[LINK_AVALIACOES]

MÉTODO (em no máximo 3 frases)
1. ACOLHER: mostre que entendeu.
2. PERGUNTAR: descubra o que está por trás, com uma pergunta curta.
3. RESPONDER: só com fatos que estão acima. Nunca invente desconto, prazo, garantia
ou condição.
4. PRÓXIMO PASSO: termine com uma pergunta ou convite.

ME DEVOLVA
- O que provavelmente está por trás da objeção (1 linha).
- 2 opções de resposta, no meu jeito: [MEU_TOM].
- Se a mesma objeção já apareceu 2 vezes, me avise e sugira encerrar com educação ou
oferecer uma conversa por telefone.

Objeção do cliente: [COLE_A_OBJECAO]
Conversa até aqui: [COLE_A_CONVERSA_SEM_DADOS_PESSOAIS]
```

Checklist final

- [ ] Troquei os campos entre colchetes pelos dados da minha empresa.
- [ ] Salvei as 10 objeções mais comuns do meu negócio nas respostas rápidas do WhatsApp.
- [ ] Testei o prompt de objeções no ChatGPT com 3 objeções reais (sem dados pessoais).