



TENHO QUE FALAR COM MEU SÓCIO

“Excelente. Só por curiosidade: o que você gostaria que funcionasse ainda melhor? Se eu puder te mostrar uma forma de otimizar o que já tem, faria sentido?”



TÁ CARO DEMAIS

“Entendo, **[nome]**. Posso te perguntar: caro em relação a quê? Normalmente, quando alguém fala isso, é porque ainda não viu o valor real do [produto/serviço]. Se eu te mostrar como ele pode te trazer [benefício específico], faria sentido olhar de novo?”



PRECISO PENSAR MELHOR

Claro, faz sentido. Só pra alinhar: quando você diz que precisa pensar, é mais sobre **[valor, tempo ou confiança]**? Se eu responder isso agora, te ajudaria a decidir?



VOU FALAR COM MINHA ESPOSA OU MARIDO ANTES

“Perfeito, respeito isso.
Normalmente, quando alguém
compartilha com o parceiro, é
porque quer mostrar que tomou
uma boa decisão. O que acha de
eu te dar um resumo rápido de
benefícios pra você apresentar a
ele(a)?”



NÃO TENHO DINHEIRO AGORA

“Entendo. Se eu te mostrar como isso pode gerar retorno maior do que o valor investido, faria sentido pensar em como encaixar no orçamento?”



NÃO TENHO TEMPO PRA ISSO

"Compreendo. Posso te perguntar: se eu te mostrasse como isso pode economizar horas do seu tempo daqui pra frente, ainda faria sentido avaliar agora?"



MANDA POR E-MAIL QUE EU VEJO DEPOIS

“Tranquilo. Só uma coisa: quando você pede por e-mail, normalmente é porque quer analisar com calma, certo? E se eu já resumisse em 2 minutos aqui o que faria mais sentido, economizaria seu tempo depois?”



AGORA NÃO É PRIORIDADE

“Entendo. Posso te perguntar: o que hoje é prioridade no seu negócio? Porque muitas vezes o **[produto/serviço]** que ofereço é justamente o que resolve o que está atrapalhando suas prioridades.”



JÁ TENTEI ALGO PARECIDO E NÃO FUNCIONOU

Claro, compreendo.
Normalmente, quando alguém
fala isso, é porque a abordagem
anterior não foi feita da forma
certa. Quer que eu mostre
rapidamente o que é diferente
dessa vez?



NÃO CONFIO EM SOLUÇÕES ONLINE/DIGITAIS

Totalmente válido. Posso te mostrar alguns exemplos reais de pessoas/empresas que estavam na mesma situação e hoje confiam porque viram resultados?



VOU ESPERAR O MÊS QUE VEM

“Tranquilo. Só me responde uma coisa: o que vai mudar do mês que vem pra agora? Se eu te mostrar como começar agora pode adiantar resultados, faria sentido reavaliar?”



MANDA A PROPOSTA QUE EU ANALISO COM CALMA

“Beleza. Normalmente quando alguém pede proposta, é porque ainda ficou uma dúvida. Posso te perguntar: o que você precisa ver na proposta pra já tomar a decisão?”



**NÃO TENHO DECISÃO
FINAL, PRECISO DA
APROVAÇÃO DE
OUTRA PESSOA**

“Perfeito. E normalmente, qual é o ponto que essa pessoa analisa com mais atenção? Posso te ajudar a preparar os argumentos certos pra essa conversa?”



NÃO CONHEÇO SUA EMPRESA AINDA

“Justo. Posso te mostrar em 2 minutos quem já trabalha conosco e quais resultados tiveram, e você avalia se faz sentido continuar?”



ESTOU SEM VERBA NO ORÇAMENTO

"Compreensível. Se eu mostrar como isso pode gerar retorno maior do que o investimento e ainda aliviar custos futuros, faria sentido ver como encaixar?"



PRECISO FALAR COM MEU CONTADOR OU FINANCEIRO ANTES

“Perfeito. Normalmente, quando um contador olha, ele quer saber do impacto no caixa e retorno. Posso te ajudar a mostrar esses pontos de forma clara?”



NÃO QUERO ME COMPROMETER COM CONTRATO LONGO

“Totalmente justo. E se eu te mostrasse opções flexíveis ou formas de começar pequeno, faria sentido avaliar?”



JÁ TENHO TUDO O QUE PRECISO POR ENQUANTO

“Excelente. Só por curiosidade: o que você gostaria que funcionasse ainda melhor? Se eu puder te mostrar uma forma de otimizar o que já tem, faria sentido?”



PREFIRO ESPERAR A ECONOMIA MELHORAR

“Faz sentido. Mas deixa eu te perguntar: justamente em momentos assim, quem se antecipa sai na frente. Se eu te mostrar como isso pode te colocar numa posição mais forte quando a economia melhorar, valeria conversar agora?”

