

O MAPA DO SIM:

Seu Método Passo-a-Passo Para Transformar Conversas em Clientes

Olivia Lobell

Sua Mentora de Atração de Clientes

*Seu Caminho Para Mais Clientes,
Mais Renda & Mais Liberdade*

info@AtracaoDeClientes.com.br

www.AtracaoDeClientes.com.br



Atracão de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade





Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

O MAPA DO SIM GuideBook

Seu Método Passo-a-Passo Para Transformar Conversas em Clientes

Por Olivia Lobell, Sua Mentora de Atração de Clientes

Copyright © 2015 AtracaoDeClientes.com.br. Todos os Direitos Reservados.

Estes materiais contêm conteúdo proprietário e não deve ser duplicado, extraído ou distribuído sem autorização escrita. Nenhuma parte deste material pode ser compartilhado ou reproduzido em qualquer forma, sob qualquer circunstância que seja, sem autorização prévia por escrito.

Para solicitações de permissão, entre em contato:

www.AtracaoDeClientes.com.br

info@AtracaoDeClientes.com.br

Renúncia Legal e de Lucro

Temos de lhe dizer essas coisas e é importante. Nenhuma parte deste material se destina a oferecer assessoria jurídica, médica, pessoal ou financeiro profissional. As informações aqui contidas não podem substituir os serviços de profissionais treinados em qualquer campo, incluindo, mas não limitado a, questões financeiras ou legais. Sob nenhuma circunstância a Olivia Lobell ou Authentic Business Success Ltd ou qualquer de seus representantes ou empreiteiros ser responsabilizada por qualquer dano especial ou consequência que resultem do uso ou da incapacidade de usar as informações ou estratégias comunicada através destes materiais ou de quaisquer serviços providenciada antes ou após o recebimento destes materiais, mesmo se avisados da possibilidade de tais danos. Você é o único responsável e responsável por suas decisões, ações e resultados na vida, e pelo seu uso desses materiais, você concorda em não tentar manter-nós responsáveis por quaisquer decisões como, ações ou resultados, a qualquer momento, em qualquer circunstância.

Nós tomamos todos os esforços para garantir que representamos com precisão essas estratégias e seu potencial para ajudá-lo a crescer o seu negócio. No entanto, não intencione isso como um "esquema de enriquecimento" e não ha nenhuma garantia de que você vai ganhar algum dinheiro usando as técnicas neste programa ou materiais. Seu nível de sucesso nós resultados alcançados é dependente de uma série de fatores, incluindo sua habilidade, conhecimento, capacidade, dedicação, personalidade, mercado, audiência, tino comercial, o foco do negócio, objetivos de negócios, parceiros, sorte e financeiro situação. Porque esses fatores diferem de acordo com os indivíduos, não podemos garantir o seu sucesso, nível de renda, ou a capacidade de gerar receita, nem podemos afirmar que qualquer resultados sugeridos nestes materiais são típicos. Quaisquer declarações prospectivas ou financeiras descritas aqui são promessas simplesmente ilustrativas e não para o desempenho real. Estas declarações e as estratégias oferecidas nestes materiais são simplesmente a nossa opinião ou experiência. Então, novamente, como estipulado por lei, sem garantias futuras pode ser feito que você vai conseguir qualquer resultado ou rendimento de nossas informações e oferecemos nenhum conselho legal ou financeiro profissional. Então, isso é tudo, todas as coisas legais que temos a dizer e que eram importante. Agora nós vamos seguir em frente para continuar. Vamos continuar!



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

Olá e bem vindo! Eu sou a Olivia Lobell, e se você leu meus guidebooks anteriores, você sabe que ao oferecer conversas de atração de clientes bem sucedidas você cria o caminho mais rápido e mais claro para atrair muitos clientes e um enorme sucesso financeiro.

Se você sente como se você estivesse sofrendo para conseguir clientes e você ainda não tem certeza como mudar está situação, então a solução é simples. Você vai querer pensar sobre as suas conversas com clientes potenciais de uma maneira mais sistemática.

Quando você segue os sistemas, processos e modelos que eu tenho compartilhado nesta série de vídeos e guidebooks de treinamento, você vai ter mais confiança que você precisa para falar com mais pessoas, oferecer mais conversas de atração de clientes e conseguir mais clientes consistentemente mês após mês.

Eu sei que meu negócio realmente decolou quando eu mudei de *“sofrendo com conversas com clientes potenciais”* para ser capaz de confiar que ao ter estas conversas de atração de clientes *“com um processo/método passo-a-passo elas se tornam em mais clientes pagantes.”*

Eu espero que agora você esteja lendo meu terceiro guidebook nesta série de 4 guidebooks. Você agora sabe que conversa de atração de clientes é uma habilidade, e não algo com que você nasceu sabendo. E quanto melhor você fica nesta habilidade mais clientes você consegue, mais confiante você fica para poder cobrar os seus TOP preços que você quer cobrar e mais natural e confiante você pode ficar no seu negócio. E quando você segue um método comprovado que é autêntico para o seu próprio negócio e a sua personalidade, o processo, o processo de conseguir clientes se torna mais fácil e mais consistente.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

IMAGINE...

Imagine olhar na sua agenda e ver 5 novas conversas marcadas para a próxima semana. Imagine saber com confiança que pelo menos 3 ou até mesmo 4 daquelas conversas vão se tornar clientes. Imagine poder contar com 3, 4 ou até mesmo \$10,000 de renda nova toda semana como resultado. E isto, isto não é um sonho. Isto é realmente possível quando você segue um método comprovado de atração de clientes e você continua a melhorar o seu Mastery em conversas de atração de clientes.

Eu estou aqui agora tomando uma posição para você. Você é um agente de mudança. E para você fazer a diferença que você está aqui neste planeta para fazer, você tem que ser capaz de ganhar a vida, ou seja, viver financeiramente bem fazendo o que você AMA. Qualquer coisa menos que isso, você está se vendendo pequeno.

O primeiro passo para fazer a diferença na vidas de outras pessoas é melhorar suas habilidades de ter conversas que conquistam clientes e transformam, e ser alguém que é poderoso e confiante ao oferecer seus serviços. Se você se sente inseguro e sem poder porque você se acostumou com não após não após não, nós estamos aqui para colocar um ponto final nisso.

Ou se você, algumas vezes, se sente um pouco agressivo ou desesperado tentando convencer clientes para trabalhar com você, vamos parar com tudo isso também. Eu quero que você saiba que tem um caminho melhor. Como eu sei? Eu sei porque eu vi centenas de coaches e outros empreendedores que oferecem serviços como autores, palestrantes, treinadores, líderes e especialistas mudarem de *“se sentir inseguros a respeito de conseguir clientes”* para *“se tornarem confiantes na sua capacidade de conseguir novos clientes pagantes.”* Então, quando eu digo que você também pode fazer isso, existe muita evidência para apoiá-lo.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

Aqui está o que eu quero que você realmente saiba: você não pode se tornar um MESTRE DO SIM se você é quieto e introvertido. Você não pode se tornar um MESTRE DO SIM se você é um falante e extrovertido. Você não pode se tornar um MESTRE DO SIM se o pensamento de vender espanta você. Não importa a sua personalidade ou qual é o seu negócio, você PODE se tornar um MESTRE DO SIM desde que você se comprometa a tornar-se um MESTRE DO SIM. Você pode ser o tipo de pessoa que realmente espera um SIM após um SIM porque isto é o que você se acostumou a ouvir de seus clientes potenciais.

E tudo isto o leva a ter um negócio completamente diferente. Você vai ter um relacionamento diferente com dinheiro e sucesso. Você vai saber lá no fundo dentro de você que pode realmente ter o estilo de vida que você quer e fazer o tipo de diferença que você está aqui para fazer. Você não tem que escolher entre fazer o bem e se dar bem no mundo. E, na verdade, aprender a ser um MESTRE DO SIM é profundamente transformador.

E esta transformação vai muito além de seu negócio. É sobre criar mudança e possibilidade a qualquer hora que você tem uma conversa com alguém. Sua conversa de atração de clientes é um ato de serviço e amor. É uma ferramenta profunda de transformação para você e seus clientes. E, sim, seus clientes potenciais vão realmente agradecer por estas conversas de atração de clientes, mesmo se eles contratarem você ou não, mas a maioria vai contratá-lo. Eu vi este tipo de experiência com clientes muitas vezes, e eu quero que você tenha este tipo de experiência milagrosa com seus clientes também.

Eu não vejo a hora de te mostrar o que eu preparei para você neste guidebook para ajudá-lo com tudo isso. Eu vou levá-lo através do meu MAPA DO SIM passo a passo para que você possa sem esforço ter conversas de atração de clientes que vai ajudá-lo a conseguir novos clientes. E eu sei que você vai amar porque funciona. Eu mesma usei e eu tive centenas de clientes que me disseram que eles mantêm a MAPA DO SIM na sua frente em sua mesa de trabalho e usando em todas as conversas de atração de clientes que eles tem com clientes potenciais.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

Neste guidebook eu também vou te contar como exatamente convidar um cliente potencial para uma conversa de atração de clientes. Isto vai aumentar o número de conversas de atração de clientes e novos clientes que você vai conseguir no seu negócio.

Eu vou mergulhar fundo no maior medo que pode estar impedindo você de ter conversas de atração de clientes com sucesso. E eu vou te mostrar como você pode avançar este medo para ser o mais natural e o mais verdadeiro em suas conversas de atração de clientes e em tudo que você faz no seu negócio.

O meu MAPA DO SIM foi criado para ser o perfeito complemento para o treinamento 3 desta série de 4 vídeos de treinamento que você está assistindo agora. Eu acredito que você pode receber o máximo do que eu estou te ensinando, se você puder assistir meus vídeos e guidebooks de treinamento em ordem. E fazendo isto você vai maximizar suas chances de seu negócio realmente prosperar e crescer nos próximos 12 meses.

Se você assistiu o primeiro vídeo e leu o primeiro guidebook, então você entende porque ter uma conversa de atração de clientes é tão importante e porque é a habilidade que você deve dominar para criar um negócio de 6 dígitos e além.

O primeiro passo para ter um cliente pagante é sempre uma conversa individual de atração de clientes. Não interessa como você a chama. Quando você está tendo uma conversa com um cliente potencial sobre trabalharem juntos, essa é a sua oportunidade de inscrevê-los como um cliente pagante. Literalmente o caminho mais rápido para mais renda é agendar algumas conversas de atração de clientes e converter estas conversas em clientes.

E a boa notícia é que você não precisa ter uma lista grande. Você não precisa fazer muito marketing para criar um aumento de renda significativo. No segundo vídeo eu te ensinei como lidar com dúvidas e objeções de clientes, e transformar a objeção “Eu não posso pagar”. Você aprendeu as 5 razões que as pessoas te dão para NÃO trabalhar com você e os 3 métodos mais poderosos para responder as preocupações das pessoas.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

Seus clientes potenciais estão vindo para você famintos para mudar. Mudança em sua saúde, em seu relacionamento, na sua carreira e negócios, no seu financeiro, ou no seu bem-estar emocional e espiritual. E eles querem trabalhar com alguém que seja capaz de trabalhar com eles para superar seus medos e dúvidas para que eles possam dizer SIM para o que eles realmente querem.

Eu estou ensinando este trabalho por anos e se você não é confiante e master em suas conversas de atração de clientes, você está literalmente mandando sinais para seu clientes potenciais não contratarem você. E os melhores clientes, aqueles que estão dispostos a pagar seus TOP preços são os que podem sentir a diferença de um especialista responsável e alguém que está inseguro em uma conversa de atração de clientes. E é por isso que porque ficar MESTRE DO SIM e confiante nas suas conversas de atração de clientes é tão importante.

Você tem algumas escolhas no seu negócio para criar mais renda. Número 1: Você pode aumentar o número de clientes potenciais que você está atraindo para o seu negócio. Número 2: Você torna uma porcentagem mais alta daqueles clientes potenciais em clientes reais dispostos, dispostos a pagá-lo exatamente o que você quer cobrar sem reclamação ou resistência.

Agora para você aumentar o número de clientes potenciais você tem que colocar energia e tempo para promover mais o seu negócio. Por outro lado, quando você é simplesmente capaz de converter melhor nas oportunidades que você tem com clientes potenciais, isto não requer nenhum trabalho extra, nenhum marketing extra, nenhum alcance extra, nenhum esforço extra.

Ao invés de fazer mais, você pode escolher fazer menos marketing e você consegue ganhar muito mais renda, e esta é a fórmula para o sucesso que nós todos queremos. E se você tivesse a habilidade e a confiança para atrair clientes pagantes de alto nível, que na verdade tentam convencer você para se inscreverem no seu programa ou serem contratados para os seus serviços do que você ter que fazer qualquer coisa para convencer. E se você tivesse o método comprovado, o processo passo-a-passo que o deixa super animado para conversar com clientes potenciais porque é certo que eles vão dizer SIM para



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

trabalhar com você. Você não teria um negócio completamente diferente? Isto não colocaria aquele fogo, aquela paixão de volta no seu coração que fez você começar o seu negócio em primeiro lugar. Quando você tem os SUPER PODERES do SIM, você tem o poder para servir, para impactar e para transformar muito mais pessoas.

Agora eu vou mergulhar exatamente no que vai ajudá-lo a ver a visão geral de como ter conversas de atração de clientes de sucesso com o MAPA DO SIM que vai ajudá-lo a começar. Existe um método e uma arte para uma conversa com um cliente potencial que é fácil de seguir e incrivelmente eficaz. E eu vou AMAR introduzi-lo para a meu MAPA DO SIM para conversas de atração de clientes muito eficazes e repetíveis que conquistam clientes e transformam.

Este MAPA DO SIM divide a conversa de atração de clientes em uma série de passos básicos e te ensina o que fazer em cada um destes passos. Você vai aprender como oferecer seus serviços em uma conversa de atração de clientes de uma maneira que você se sente generoso, autêntico e não agressivo ou manipulador. Ter um MAPA como este para seguir vai transformar suas conversas com clientes potenciais e alavancar o número de clientes que vão contratá-lo.

Aqui está a chave. Existem 5 passos que são essenciais para guiar seus clientes potenciais para que a sua conversa de atração de clientes seja um sucesso. Cada um destes passos precisam estar lá e precisam ser feitos bem para que você possa ter sucesso em suas conversas de atração de clientes.

Imagine seguir direções no seu carro, mesmo que você siga uma direção errada você vai se perder e não vai chegar no seu destino final. Isto é muito similar numa conversa com clientes potenciais. Se algum destes passos estiverem faltando seu cliente vai se perder e eles não vão chegar no seu destino final. Você apenas precisa esquecer de um passo para levar o seu cliente na direção errada e longe de contratá-lo. Quando você começa a usar este MAPA DO SIM o número de clientes potenciais que vão ser tornarem clientes reais vão imediatamente aumentar. E então, quanto mais pratica você tem, melhor você fica em cada parte



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

do MAPA DO SIM, e mais fácil vai ficar para você ter conversas que conquistam clientes e transformam. E nós todos podemos melhorar para ter mais facilidade neste departamento.

Este MAPA DO SIM ajudou a mim e meus clientes a gerar 6 dígitos e além em novos clientes. Aprendendo, usando e se tornando cada vez melhor no MAPA DO SIM vai ser o que faz a diferença no seu negócio. Eu me sinto tão confiante, tão segura, tão forte sobre como eficaz este MAPA DO SIM é que eu estou numa missão para compartilhá-lo com todos os empreendedores que oferecem serviços como coaches, autores, palestrantes, treinadores, líderes e especialistas que eu puder.

Vamos começar. Primeiro para que eu possa te mostrar o que funciona, eu preciso te dizer o que não funciona. O que eu estou prestes a te ensinar pode ser contra-intuitivo para você, então permaneça comigo.

Nós todos fomos condicionados para pensar que vendas é tudo sobre o que nós dizemos e como nós nos vendemos. Não é surpresa que a maioria das pessoas fazem com que a conversa de atração de clientes seja sobre o que eles falam. Coaches, por exemplo, colocam tanta pressão neles mesmos para se apresentarem na maneira certa para que a conversa quase se torne uma apresentação de um para um. Eles preparam muita informação. Eles fazem de tudo para fazer a parte do discurso da conversa perfeito. O que eles não vêem é que o cliente apenas vê isso como se fosse um enorme discurso de vendas. E é o oposto do que funciona.

Eu lembro estar em um evento de networking muitos anos atrás quando uma senhora me viu parada num canto sozinha. Ela veio se introduzir e então falou por 15 minutos sem parar sobre seus serviços. Ela não perguntou uma única pergunta sobre mim. Ela nem mesmo me envolveu como um ser humano. O tempo todo eu estava esperando por uma oportunidade para educadamente sair da conversa. Depois ela me deu seu cartão de visitas e me pediu para manter contato. Oh, meu Deus! Foi uma experiência totalmente decepcionante. Então, você pode imaginar que eu coloquei aquele cartão de visitas diretamente na lixeira.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

E você pode estar pensando, esta é uma abordagem ridícula. Eu nunca vou fazer isto. E ainda assim isto é o que a maioria das pessoas fazem de uma maneira ou de outra em suas conversas de atração de clientes. Eu acho que realmente acontece conscientemente porque eles não sabem mais o que fazer. Aqui está o que acontece.

A maioria dos coaches, autores, palestrantes, treinadores, líderes e especialistas esperam até que tenha um tempo de conversa suficiente e depois eles se lançam em uma apresentação sobre seus serviços compartilhando todos os benefícios, compartilhando seu processo mágico. Isto parece que você está tentando convencer a outra pessoa para trabalhar com você. Tentando falar para alguém sobre algo. Muitos de meus clientes confessaram ter feito isto. Isto raramente funciona. E é geralmente um tipo de desvio, onde a outra pessoa educadamente escuta, ou se você está no telefone, eles provavelmente estão checando o Facebook naquele momento.

O que funciona muito bem é ESCUTAR. Tire o tempo para descobrir quais são suas necessidades, quais são suas dificuldades e desafios. E então mostre como seus serviços são uma solução perfeita para ajudá-los a conseguir o que eles realmente querem.

Agora eu quero te mostrar o flow geral de uma inteira conversa de atração de clientes do começo ao fim para que você possa sentir como é com meu **“MAPA DO SIM: Seu Método Passo-a-Passo Para Transformar Conversas em Clientes.”**



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

MAPA DO SIM PASSO 0:

Pre-Conversa de Credibilidade

Vamos mergulhar no passo a passo e vamos começar pelo **PASSO 0** (zero) do meu MAPA DO SIM para tornar conversas em clientes que é chamado de **Pre-Conversa de Credibilidade**. O primeiro passo de uma conversa de atração de clientes de sucesso acontece BEM antes mesmo de você ter a conversa, por isso que eu chamo de Passo 0 (zero). Ele é a conexão e credibilidade que você cria com o cliente potencial antes mesmo da conversa começar.

Você quer que seu cliente potencial venha para uma conversa de atração de clientes com você já pre-vendido no que você pode fazer por eles. E você quer que seu cliente potencial sinta que ele está começando a conhecer você. Para que isto aconteça é vital ter um processo repetível que você pode seguir antes de cada conversa de atração de clientes.

Por exemplo: Eu envio minha biografia de uma maneira específica que aumenta a minha credibilidade e ao mesmo tempo cria o **FATOR CGC = Conhece, Gosta e Confia**. Eu também envio o meu conteúdo favorito que foi desenhado especificamente para este propósito. Isto tudo é feito com uma sequencia de emails de conexão que foi criado para inspirar confiança em mim e cria antecipação de como a conversa de atração de clientes vai ajudá-los a conseguir o que eles querem.

Agora nós vamos para o Passo 1 que é:



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

MAPA DO SIM PASSO 1:

Estabeleça uma Conexão

Agora, você está começando a conversa. Você acabou de pegar o telefone ou você está apenas sentando para começar a falar com alguém face to face. Você quer começar a conversa fazendo seu cliente potencial se sentir bem. As pessoas, às vezes, se sentem um pouco nervosas nesta etapa, ou talvez um pouco preocupadas por acharem que vão serem apresentadas com um discurso de vendas. Seu trabalho é ter certeza que você estabelece uma conexão desde o começo da conversa. Esta conversa não é uma transação. Seu ouro não pode ser apenas conseguir um cliente. As pessoas vão ter uma resistência natural de serem vendidas.

Então, quando você faz a conexão. Seu foco principal melhora significativamente as suas chances de conseguir um SIM. Se a conexão não é estabelecida ou é quebrada em qualquer parte da conversa, você não irá conseguir um cliente. Existe um ditado: **“As pessoas não se importam com o que você sabe, até que saibam que você se importa.”** Então, tire um tempo para conhecer a pessoa, conecte com a humanidade e singularidade da pessoa com quem você está falando. Depois que você estabeleceu uma conexão, é hora para você liderar sua especialidade na conversa ao definir a agenda para seu tempo juntos.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

MAPA DO SIM PASSO 2:

Defina a Agenda

Nesta parte da conversa de atração de clientes você deixa seu cliente potencial saber o que é esperado durante a conversa. E você faz isto ao definir a agenda. Eu realmente digo neste ponto: **“Você gostaria de ouvir a agenda que eu tenho em mente para o nosso tempo juntos?”** Eles dizem SIM 99% do tempo. Quando você faz isso, você está estabelecendo que você vai ser a pessoa que está liderando o que acontece durante a conversa de atração de clientes. E eu tenho um modelo específico que eu guio as pessoas toda vez que eu estou definindo a agenda.

Uma das coisas que eu faço é que eu sou transparente que eu estarei oferecendo os meus serviços no final da conversa de atração de clientes, mas somente se eu estou 100% certa que eu posso ajudá-los.

Se você faz isso, então você não precisa se preocupar que vai haver uma grande reação no final da conversa quando você faz a sua oferta. Porque você já deixou eles saberem de uma maneira elegante que os apoia.

Se você não tem um processo para definir a agenda, você vai passar o tempo da conversa sendo entrevistado ou respondendo perguntas que se você responder deixará o seu cliente potencial se sentindo satisfeito, mas não querendo contratar você. Este é um importante passo de fundação do processo que se você não se sai bem, as chances de você conseguir um cliente diminuem dramaticamente.

OK, você estabeleceu a conexão e credibilidade e definiu a agenda, o cliente potencial se sente mais tranquilo nesta conversa, eles sentem que você está liderando. Você é um profissional que sabe o que você está fazendo, e você os lidera com um processo estabelecido, e faz com que o seu cliente potencial se sinta bem até aqui. Agora você está no passo 3 da sua conversa de atração de clientes que é:



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

MAPA DO SIM PASSO 3:

Estabeleça o Gap

Este é, sem discussão, o passo mais importante da conversa de atração de clientes, e é o passo com que você passa mais tempo. Este passo é quando você na verdade inscreve o cliente sem realmente vender seus serviços.

Eu vou compartilhar com você o processo mágico que faz com que os seus clientes potenciais digam SIM por todos os lados. E inspira seus clientes potenciais terem uma visão para seus negócios, sua saúde, seus relacionamentos, seu desenvolvimento pessoal e espiritual que é maior e mais inspiradores do que o que eles tem agora.

Estabelecer o Gap é chave para se tornar o MESTRE DO SIM para que você possa viver no MUNDO DO SIM e ter clientes convencendo você a trabalhar com eles. Quando você faz isso, você significativamente aumenta a porcentagem de pessoas que dizem SIM para trabalhar com você durante uma conversa de atração de clientes. E isso significa que você precisa fazer MENOS marketing. Você precisa ter MENOS conversas de atração de clientes. E você ainda consegue mais clientes, e é capaz de continuar a aumentar seus preços, se você quiser.

Então, o que eu quero dizer quando eu falo “estabeleça o gap”? Primeiro de tudo, o gap é a distância entre aonde os seus clientes potenciais querem ir e aonde eles estão agora. E ao estabelecer o gap, você faz com que seu cliente potencial veja, sinta, e praticamente degusta os dois: Aonde eles querem ir e aonde eles estão agora. Quando você faz BEM esta parte da conversa de atração de clientes, seus clientes potenciais estão certos que eles não estão mais dispostos a aguentar a sua situação atual e eles estão prontos para dar o salto e começar sua jornada em direção aonde eles querem ir.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

IMAGINE...

Eu quero que você imagine isso: Imagine uma ilha linda, MARAVILHOSA. Esta é a ilha onde seus clientes potenciais querem ir. Este lugar é um novo mundo incrível, aonde os problemas que eles (seus clientes potenciais) estão enfrentando não existe mais. E é o mundo aonde eles finalmente podem ter o que eles querem. Vamos chamar esta ilha de **“Ilha do Potencial Completo.”**

A ilha do Potencial Completo é realmente um lugar mágico. Ela é uma ilha de pura possibilidade; é um mundo aonde a primeira coisa que seu cliente potencial quer existe, e existe lá para eles. Então, na primeira parte da conversa de atração de clientes, o seu cliente potencial precisa sentir como se ele tivesse tido uma experiência de estar nesta **Ilha do Potencial Completo**.

Agora imagine uma outra ilha. Vamos chamar de **“Ilha do Aqui e Agora.”** Ela é a ilha da situação atual dos seus clientes potenciais com todas as suas frustrações e desafios. E na segunda parte ao estabelecer o gap, você vai fazer o seu cliente potencial ficar totalmente presente na dor e lutas que eles podem estar enfrentando atualmente nesta ilha. Você vai ter certeza de que você entende como é para eles estar nesta ilha. E você vai ter certeza de que o seu cliente potencial pode sentir, pode realmente sentir que você entende como é para eles viver nesta **Ilha do Aqui e Agora**.

Estabelecer o gap é permitir que o seu cliente potencial completamente experimente estes 2 lugares. E é também ficar consciente com a distância entre estas 2 ilhas. Então, quanto mais eles são capazes de experienciar a alegria, a animação, o prazer da ilha que eles querem ir. E quanto mais eles podem experienciar a frustração, a dor e o descontentamento da ilha que eles estão agora, eles estão mais propensos de ir lá e contratar você como resultado.

Esta é uma visão de 10,000 metros do processo. Quando você entende este conceito e as energéticas dele, você pode começar a incorporar este gap em tudo o que você faz no seu negócio. E é a ferramenta mais eficaz para o sucesso nos



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

negócios que eu já criei. Conseguir dominar “Estabelecer o gap” totalmente é a ferramenta mais importante para Master ponto final.

Aqui estão 2 chaves que eu quero te dar agora para ter sucesso com este passo da conversa de atração de clientes.

Estabelecendo o Gap com Sucesso

Faça perguntas poderosas que permitem seus clientes potenciais SE INSCREVEREM em seus serviços.

No 1: você faz perguntas poderosas que permitem eles se inscreverem no que você tem a oferecer.

Mostre uma visão maior para os potenciais clientes do que eles estão mostrando para si mesmos.

No 2: você mostra uma visão maior para eles do que eles estão mostrando para si mesmos.

Aqui está porque este passo é tão importante. Se seu cliente não está se sentindo animado sobre aonde eles querem ir, não importa o que você oferece no próximo passo, eles não vão estar interessados. Não é o seu pacote de serviços que é interessante; é o resultado que seus clientes potenciais podem conseguir ou o problema que eles podem resolver. Isto é desejável para eles. Isto é o que eles realmente querem e desejam. E o seu trabalho nesta parte da conversa é ajudá-los a estarem incrivelmente presentes e comprometidos com os resultados que eles mais querem.

Eu passo muito tempo treinando meus clientes como fazer isto, porque este passo é tão importante. Eu já fiz centenas de conversas de atração de clientes para praticar com meus clientes e esta parte é a parte mais crítica que as pessoas não



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

fazem corretamente. **Se você não estabelece o gap de uma grande maneira, você não estabeleceu valor suficiente para as pessoas quererem pagar pelos seus serviços.** E o resto da conversa de atração de clientes cai por terra.

OK, uma vez que você estabeleceu o gap com sucesso, seus clientes potenciais estarão super animados para ouvir como você pode ajudá-los a chegarem no seu destino. Então, Passo 4 é para você fechar o gap.

MAPA DO SIM PASSO 4:

Feche o Gap

Aqui é aonde você os mostra como os seus serviços podem levá-los aonde eles querem ir. O seu trabalho neste ponto na conversa de atração de clientes é deixá-los saber como você tem um barco que é o veículo perfeito para percorrer o caminho entre a *Ilha do Potencial Completo* e a *Ilha do Aqui e Agora*. Você é o capitão deste barco. Você já viajou por este caminho antes e você pode fazê-lo novamente em seu sono. Você é o que tem o barco e que pode levar seus clientes potenciais aonde eles querem ir. E contanto que eles queiram fazer a jornada e eles vêm você com o barco, você não acha que eles vão querer contratá-lo? Você é o capitão. Você sabe o caminho. Seus pacotes de serviços são o barco e ele foi desenhado para percorrer aquele caminho. Seus depoimentos, seus casos de sucesso são as amostras de outros viajantes que fizeram a viagem com você antes.

Aqui está uma coisa super importante: Seus clientes potenciais não estão interessados no barco. Se você passar toda a sua conversa de atração de clientes tentando vender o barco (= que é os seus serviços) não vai ser atraente para seus clientes potenciais. Eles realmente não se importam com o barco.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

Ao invés disso, você quer ajudar seus clientes potenciais ficarem animados sobre o destino que eles vão ir. E você quer que eles estejam conscientes das frustrações de onde eles estão agora, e o custo real de permanecer lá até mesmo por mais um dia.

Aqui está uma DICA prática: Frequentemente antes de eu começar a mostrar para meus clientes potenciais que eu tenho uma solução para fechar o gap entre onde eles estão agora e onde eles querem ir, eu peço sua permissão primeiro.

Por exemplo: Eu pergunto, **“Eu posso compartilhar com você os serviços que eu tenho que eu acredito vai ajudá-lo a chegar aonde você quer ir.”** Se você estabelece o gap corretamente, existe quase sempre um SIM como resposta. Quando você segue o meu método, você pode facilmente chegar no lugar onde você tem confiança, onde você pode olhar para alguém com confiança no olho e oferecer seus serviços e oferecer seus preços.

Veja, quando você conduz suas conversas de atração de clientes desta maneira, não existe força, não existe pressão. Ao invés, você está criando animação, inspiração e entusiasmo. Você está ajudando seu cliente potencial a criar uma visão e um compromisso com um novo possível futuro. Eles frequentemente vão perguntar a você como você pode ajudá-lo antes mesmo de você oferecer seus serviços.

Agora que você ofereceu seus serviços, seus clientes potenciais podem ter algumas preocupações, ou perguntas, ou dúvidas que devem ser tratadas antes deles se comprometerem completamente a dizerem SIM. Se é isso o que acontece, então o próximo passo é o passo 5, que é aonde você pode ajudá-los a transformar suas objeções em oportunidades.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

MAPA DO SIM PASSO 5:

Transforme Objeções em Oportunidades

Eu expliquei no último vídeo e guidebook de treinamento, que é natural para as pessoas terem um certo medo ou auto-dúvida quando elas estão considerando dizer um SIM para fazer uma mudança. Porque mudança pode ser desconfortável. E quando eles dizem, “*Eu não posso pagar*” não é sobre você. Frequentemente é sobre seus medos e dúvidas simplesmente aparecendo.

E eu estou aqui para falar para você que na maioria das vezes, até mesmo quando pessoas fazem perguntas, elas estão realmente interessadas na possibilidade de trabalhar com você. Isto somente significa que você tem que ser eficaz e lidar com esta parte da conversa. E isto o leva a responder qualquer pergunta e a transformar qualquer objeção que seus clientes potenciais tenham sobre trabalhar com você.

E como eu mencionei no último vídeo e guidebook de treinamento, existe somente 5 razões principais que as pessoas te dão quando eles ainda não tem certeza que eles querem contratar você. Seu trabalho é pegar cada razão, não importa se é um TALVEZ ou um não e transformá-las em SIM.

E lembre-se as objeções reais que eles tem para não contratar você, podem não ser as que eles estão te falando. Então, por isso é importante lidar com objeções em 2 níveis:

Nível 1: Como você transforma objeções invisíveis mesmo antes delas aparecerem?

e Nível 2: Como você pode estar preparado antes de cada uma das 5 razões mais comuns para que você realmente saiba o que você tem que dizer e como apoiar o seu cliente potencial para ter uma conversa transformadora?



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

Meu processo MESTRE DO SIM que faz parte do meu Método Atração de Clientes inclui o modelo para cada uma das 5 principais razões que você pode responder. E eu penso nelas como **Modelos de Conversas Transformadoras**. Mais do que tudo, eu estou orgulhosa deste conteúdo valioso que eu criei para transformar objeções com modelos, scripts e processos que você pode seguir.

Eu vou mergulhar mais fundo em tudo isto no meu próximo treinamento e último vídeo e guidebook desta série de 4 treinamentos. E o que eu penso que é inspirador sobre o processo MESTRE DO SIM é que você pode ajudar as pessoas a acreditarem nelas mesmas, a sonhar grande, a dar um passo ousado em suas vidas e negócios em direção a algo que elas realmente querem. E estar disposto a ser um “Role Model” para os outros ao ser poderoso, corajoso e forte, e não pequeno, o que dá ao seus clientes muita confiança em você. Porque você está lá por eles, pelo que eles querem, e não pelas suas histórias ou suas limitações.

Este é um passo crucial no processo que cria verdadeiro compromisso nos seus clientes para alcançar suas metas e como resultado cria um desejo enorme para contratar você para ajudá-lo a chegar lá. E o mais lindo é que uma vez que eles não tem mais objeções eles estão prontos para se inscreverem como novos clientes. E você está pronto para liderar o caminho e ajudá-los a permanecer no seu compromisso para chegar aonde eles querem chegar. E uma vez que isso acontece, você está pronto para estar celebrando um novo cliente. Nós todos AMAMOS TUDO ISSO, certo?!

Agora uma vez que um novo cliente se inscreveu, existe na verdade mais um passo importante no processo, que eu gostaria de te dar como um PASSO BONUS.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

MAPA DO SIM PASSO BONUS:

Comece com um NOVO Cliente e Ajude-o a Permanecer

Quando um novo cliente pela primeira vez diz SIM para algo, pode ser assustador. E seu trabalho é agora apoiá-lo para não se encolher e mudar de idéia. Não existe nada pior do que conseguir um novo cliente e descobrir que eles desapareceram ou mudaram de idéia. O entusiasmo e animação de conseguir um novo cliente é trocado pela decepção de ter perdido seus clientes.

E é por isso que o meu **PASSO BONUS: Comece com um novo cliente e ajude-o a permanecer** é um passo importante no meu processo MESTRE DO SIM. Neste passo você vai querer lidar com 3 elementos chaves que clientes precisam fazer agora para permanecer com seu programa e começar com sucesso.

Quando você começa o compromisso de seu cliente com sucesso, você evita ter situações quando seu novo cliente muda de idéia. E eu vou ir mais a fundo neste passo bonus no meu próximo e último treinamento desta série chamado: **“Como evitar os 3 maiores erros que coaches cometem que mantê-los ouvindo não após não após não”** que eu criei com muito valor e eu tenho certeza de que você vai AMAR meu último treinamento desta série.

OK, eu acabei de te mostrar todos os 5 PASSOS essenciais junto com o PASSO 0 (zero) e o PASSO BONUS para conseguir um cliente durante uma conversa de atração de clientes. Eu espero que você possa ver como todas as partes de uma conversa de atração de clientes encaixam naturalmente no flow de uma com a outra e lderam para novos clientes vindo para o seu negócio.

Meu processo completo MESTRE DO SIM do meu Método Atração de Clientes é sobre respeitar as pessoas, mostrar a elas que você se importa e as mantém



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

como seres poderosos. De nenhuma maneira é sobre você. Você não está querendo conseguir que eles digam SIM para você. Eles estão dizendo SIM para algo maior que eles mesmos. E quando você aparece dando o seu melhor, isso os permite a aparecerem dando o seu melhor também.

Então, consistentemente seguindo cada um dos passos na MAPA DO SIM vai ajudar você a tapar qualquer furo no seu processo de atração de clientes durante a sua conversa com clientes potenciais. E você pode pensar sobre estes furos como lugares que seus clientes potenciais podem escorregar e não se tornar seus clientes reais. E por isso que tapar todos os furos é uma parte muito importante do processo.

Seguindo este MAPA DO SIM e se tornando um MESTRE DO SIM vai ajudá-lo a ficar confiante e tranquilo ao ter uma conversa de atração de clientes individual com clientes potenciais porque você está usando um processo testado e um método comprovado que funciona. Então, você nunca mais vai ter que se preocupar com o que dizer ou fazer durante uma conversa de atração de clientes.

Agora eu quero trocar de tópico um pouquinho. Eu quero compartilhar com você a resposta de uma pergunta que coaches, autores, palestrantes, treinadores, líderes e especialistas me perguntam o tempo todo:

“Como eu convido alguém para uma conversa de atração de clientes comigo de uma maneira que é atraente, e sem eu ter que pressionar ou manipular ninguém?”

É uma ótima pergunta. E existe um limite entre uma oferta irresistível para uma conversa de atração de clientes e uma que parece manipuladora. Eu quero te mostrar como ter alguém animado para falar com você sobre como você pode ajudá-lo. Este processo vai deixar você e seu cliente potencial sentindo-se bem. Você vai querer ter uma oferta para uma conversa de atração de clientes criada para todas as situações no seu negócio.

Hoje eu vou dar um exemplo de como convidar as pessoas para uma conversa de atração de clientes quando você está networking ou encontrando novas pessoas.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

Vamos dizer que você está tendo uma ótima conversa e realmente conectando com alguém, que é um cliente potencial fantástico para você e você poderia dizer algo como: *“Eu realmente acho que eu posso ajudá-lo. Eu gostaria de te oferecer uma sessão gratuita individual.”* **Você acha que isso funciona?** Em geral, não. Apenas mencionando as palavras “sessão gratuita” numa situação de networking parece que você está vendendo alguma coisa. E isto vai fazer com que você quebre a conexão com aquela pessoa e vai fazer com que eles coloquem seu escudo protetor anti-vendedor. Você sabe do que eu estou falando. Você provavelmente tem um também.

Então, ao invés disso, você vai querer tentar algo assim: ***“Eu realmente adorei conversar com você, eu tenho algumas idéias de como eu posso ajudá-lo e eu adoraria agendar uma conversa de 5 a 10 min pelo telefone para conversarmos sobre isto. Podemos trocar nossos números e marcarmos agora mesmo?”***

E você pode ver como é fácil para alguém dizer sim para isso. Então, numa pequena conversa pelo telefone você pode brevemente investigar se a pessoa é um cliente potencial ideal para os seus serviços. E se eles são, então você pode agendar uma conversa de atração de clientes. Este é um processo super fácil e gracioso que você pode usar para convidar as pessoas para uma conversa de atração de clientes. E eu usei isto em muitas situações onde eu estou encontrando pessoas em eventos de networking, em congressos... eu até mesmo usei isto em festas.

E uma das minhas clientes Cintia que acabou de começar o seu negócio como Coach de Relacionamento. Ela não tinha nenhum cliente pagante ainda. Eu pedi a ela para ir em 5 diferentes eventos de networking e conversar com as pessoas sobre os seus relacionamentos. E se ela sentir que eles precisam de sua ajuda, então marcar uma conversa de follow-up, como eu acabei de te ensinar.

Então, ela foi em 5 eventos. Ela começa conversas, lidera para o tópico de relacionamentos. Numa semana ela agendou 12 pequenas conversas de follow-up. E você pode ver como fica fácil com a minha sugestão de ir em 5 eventos



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

todos em uma semana. E aquelas 12 conversas de follow-up se tornaram em 7 conversas de atração de clientes. E 4 delas se tornaram clientes. Cintia foi de 0 (zero) para \$5,200 em clientes em apenas 2 semanas. A maioria das pessoas levam um ano ou mais para passar da marca de \$5,000 por mês. Cintia foi capaz de fazer isto porque ela aprendeu 2 habilidades.

Primeira, **como oferecer a conversa de atração de clientes**. E segunda, **como ter aquelas conversas que conquistam clientes e transformam**.

Uma coisa que eu quero destacar aqui. Você não tem que fazer um monte de marketing e ter centenas de conversas para conseguir clientes e começar a fazer uma ótima renda no seu negócio. Isto, claro, assumindo que você sabe como convidar pessoas para uma conversa de atração de clientes em varias situações como por exemplo: networking, indicações, dando palestras, teleseminários, webinários, emails, etc. E, claro, você realmente precisa de pessoas dizendo SIM para você, e **é aqui onde meu processo para se tornar MESTRE DO SIM do meu Método Atração de Clientes entra**.

Eu realmente quero que você guarde este exemplo no seu coração. Quando meus clientes decidem focar o seu negócio em oferecer conversas de atração de clientes, eles vêem um aumento rápido e dramático no número de clientes que eles estão conseguindo. Como eu mencionei em um vídeo e guidebook anterior, eu tive a mesma experiência ao mudar o foco do meu marketing para convidar as pessoas para uma conversa de atração de clientes. Eu fui capaz de criar um negócio que gera 6 dígitos em menos de 1 ano.

Agora se networking não é seu “mamão com açúcar,” você tem que ter um sistema/processo para convidar as pessoas para ter uma conversa de atração de clientes em qualquer caminho que você escolha para promover o seu negócio. Se não, você está escolhendo um caminho muito lento para o sucesso.

Vamos dizer que você tem uma palestra aonde você tem 20 min para fazer a sua apresentação. Maravilha! Esta é uma oportunidade perfeita para gerar muitas conversas de atração de clientes. O que você quer fazer é criar um formulário



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

para as pessoas na sua audiência preencherem para ter uma conversa de atração de clientes com você com uma descrição irresistível da sua conversa.

A propósito, se você não tem uma descrição de uma **Oferta Gratuita Irresistível (= O.G.I.)** para uma conversa de atração de clientes com você ainda, eu vou te mostrar no meu próximo vídeo e guidebook de treinamento.

Agora, no final da sua palestra, você entrega sua **Oferta Gratuita Irresistível (O.G.I.)** e convida as pessoas para se inscreverem ali mesmo no lugar para uma conversa individual com você. E você faz isso quando você distribui seu formulário com o convite irresistível de uma conversa com você para as pessoas preencherem na hora certa. Muitos de meus clientes que aprenderam o processo inteiro do começo ao fim tem de 30 a 70% da audiência se inscrevendo ali mesmo para conversar com você. E eles conseguiram muitos clientes como resultado.

Eu vou te dar um exemplo disso. Minha cliente Petra me contou que ela regularmente gera \$7-10,000 toda vez que ela dá uma palestra, e geralmente ela fala para pequenos grupos de 10 a 20 pessoas. E ela não precisa ter uma sala com centenas de pessoas porque ela consegue inscrever aproximadamente 70% da audiência para uma conversa de atração de clientes. Basicamente ela dá uma palestra uma vez por mês e gera uma incrível renda das suas conversas de atração de clientes todo mês.

Se você pensar sobre isto. Se você se tornar um MESTRE DO SIM fazendo estas 2 coisas: 1. **Master oferecer uma OGI (Oferta Gratuita Irresistível)** para convidar pessoas para conversas de atração de clientes com você, e 2. Você também **Master transformar conversas em clientes**, ou seja, conseguir clientes de suas conversas de atração de clientes, então você pode ser realmente bem sucedido no seu negócio.

Você pode oferecer conversas de atração de clientes e conseguir clientes à vontade a qualquer hora com qualquer forma de marketing que você está oferecendo. A chave aqui é ter um processo irresistível para conversas de atração de clientes para que você possa conseguir clientes potenciais para uma conversa



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

individual com você, e então ter um processo para transformar clientes potenciais em clientes pagantes durante a sua conversa de atração de clientes.

Agora eu quero falar com você sobre a maior coisa que pode estar te impedindo de ter sucesso em suas conversas de atração de clientes. O que eu vejo como o maior obstáculo que fica no caminho para conseguir novos clientes para a maioria dos coaches, autores, palestrantes, treinadores, líderes e especialistas, especialmente aqueles que realmente se importam pelos seus clientes é o MEDO de rejeição.

Isto é especialmente evidência no **PASSO 4: Fechando o Gap** em uma conversa de atração de clientes quando você está oferecendo ao seu cliente potencial seus serviços e dizendo seus preços. Este medo pode ser paralizante e pode até mesmo fazer você procrastinar trabalhar no seu negócio, ou completamente evitar conversas com clientes potenciais que significa nenhum cliente para você.

Eu sei como é isto. Eu lembro ter conseguido muitas conversas de atração de clientes, mas quando chegava a hora de oferecer aos meus clientes potenciais a possibilidade de trabalhar comigo, eu não estava fazendo. Eu lembro de procrastinar o máximo para fazer um convite irresistível, uma OGI (Oferta Gratuita Irresistível) para uma conversa de atração de clientes no final de uma palestra. Quando chegava a hora para fazer aquela oferta minha voz mudava, eu literalmente me sentia paralizada em meu corpo. Eu estava com tanto medo de parecer manipuladora que eu acabava não fazendo nada. Era horrível.

E agora eu vou te contar o que me fez mudar. **Foi o saber de que o que eu faço e como eu faço não é um serviço para todo mundo.** Nem todas as pessoas no mundo, nem todo mundo com quem eu falo precisa ser meu cliente. Na verdade, quanto mais eu sou capaz de ser eu mesma, mais pessoas que tem uma ressonância natural comigo me amam; e as pessoas que não tem uma ressonância comigo pensam, *“Não, aquela mentora não é para mim.”*

Então, a grande virada para mim foi ser totalmente OK quando eu não sou a mentora certa para alguém. Naquele momento, oferecer meus serviços se transformou de *“Eu achar que eu estou me vendendo”* para simplesmente **“ser**



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

comprometida em criar novas conexões,” tendo certeza de que o que eu estou oferecendo e quem eu sou é uma solução para uma necessidade fundamental para meu cliente potencial. Eu estou explorando uma nova conexão, e eu não estou vendendo. Eu não estou oferecendo meus serviços para pessoas que não querem ou não precisam. Não é o que eu faço. Mas quando eu vejo que existe uma conexão, eu estou completamente conectada e consciente de que trabalhar comigo é a melhor coisa que meus clientes potenciais podem fazer para conseguir o que eles querem. E eu deixo que eles saibam disso. Meus clientes potenciais realmente apreciam isto. Quando eu vejo uma conexão, aqui é a hora quando eu estou totalmente comprometida para ajudá-los a conseguir o que eles precisam como eu descrevi antes neste treinamento.

Esta é uma única mudança de Mindset, mas uma mudança de Mindset muito importante. **A conversa de atração de clientes NÃO é sobre fechar uma venda ou você conseguir um cliente.** Isso traz o foco da conversa de atração de clientes em você e o que você vai conseguir.

A conversa de atração de clientes é sobre estar totalmente presente para a pessoa com quem você está conversando. Eles estão paralizados? Por que eles estão frustrados? Como eu posso receber seu sofrimento com compaixão? O que eles realmente querem? Qual é a sua maior visão? E como eu posso manter esta visão sagrada? Como eu posso fazer esta conversa meu maior ato de serviço e fazer esta conversa centralizada no meu cliente potencial e não centralizada em mim?

Se a pessoa com quem você está falando soubesse resolver o problema com quem eles vieram para você. Eles já teriam resolvido. Mas eles estão paralizados. E talvez eles vão permanecer paralizados e frustrados possivelmente por anos, a não ser que alguém como você apareça para ouvi-los, e completamente entender o que eles querem e porque eles não tem o que eles querem ainda. Então, seja a pessoa que finalmente vai ajudá-los a chegar lá.

Um outro importante elemento aqui. Quando você realmente se torna o MESTRE DO SIM e Master conversas de atração de clientes, então, se torna ainda mais



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

importante ter certeza de que você é responsável com os seus PODERES de Atração de Clientes. Eu amo esta frase do Spiderman: **“With great powers comes great responsibility.”** = **“Com grande poderes, vem grande responsabilidade.”** Então é vital neste processo para você e para o seu cliente potencial que você não aceite ninguém que não é uma ótima conexão para você, ou seja, uma combinação perfeita para os seus serviços.

Para você, isso vai permitir que você se sinta incrível ao oferecer seus serviços, e vai ajudar você se sentir muito animado sobre todos os seus clientes. Porque quando você trabalha com alguém que não é uma conexão perfeita, tudo muda, parece difícil, que não é o que você quer. O que você quer é estar totalmente animado para trabalhar com alguém. E para os seus clientes, a menos que seja uma conexão perfeita, eles vão se sentir frustrados. Talvez eles vão até mesmo se sentir como se você estivesse se aproveitando deles.

Então, quando você usa seus PODERES de Atração de Clientes para o bem, seu negócio cresce, seus clientes estão realmente te dando energia, ao invés de tirando sua energia. E seus clientes estão realmente conseguindo os resultados com que eles vieram trabalhar com você. É realmente mágico.

Eu vou mergulhar mais fundo nos medos que estão te impedindo de ter sucesso em conseguir clientes e que pode estar sabotando seu sucesso financeiro no meu próximo vídeo e guidebook de treinamento chamado: **“Como evitar os 3 maiores erros que coaches cometem que mantê-los ouvindo não após não após não.”** E é o meu próximo e último capítulo de treinamento desta série sobre **como transformar clientes potenciais em clientes pagantes usando o poder de conversas de atração de clientes.**

Então, se você já está pronto e quer seguir esta jornada de se tornar o MESTRE DO SIM e Master conversas de Atração de Clientes para que você possa atrair todos os clientes que você deseja enquanto tendo muito mais renda e muito mais clientes pagando você o que você merece, então **clique aqui**. Responda algumas perguntas e eu mesma ou alguém da minha equipe vai entrar em contato com você. Não se preocupe não vai ser uma ligação de vendas. Nós não fizemos isto



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

porque isto não é cliente atraente de qualquer maneira. O que vai ser é a melhor hora que você já passou trabalhando no seu negócio e na sua atração de clientes. Nós vamos te mostrar como fazer o Método Atração de Clientes funcionar para você. Nós vamos te mostrar como fazer uma conversa de atração de clientes ser tão fácil quanto seguir uma receita. Nós vamos te mostrar como aplicar estes segredos do MESTRE DO SIM em tudo o que você faz, criar uma comunidade com os clientes que você realmente quer que vão te colocar de volta no assento do motorista na sua vida e negócio.

Agora o próximo vídeo e guidebook nesta série. O seu próximo passo comigo é assistir meu último vídeo e ler meu último guidebook de treinamento desta série de 4 vídeos chamado: **“Como evitar os 3 maiores erros que coaches cometem que mantê-los ouvindo não após não após não”**. Treinamento 4 vai ajudá-lo a juntar todas as partes que eu te ensinei nesta série. Durante este último treinamento eu vou compartilhar uma coisa que pode mudar a sua vida para sempre.

Eu vou te mostrar um método avançado que ajuda clientes potenciais decidir contratar você durante uma conversa de atração de clientes. Isto irá surpreendê-lo. E também no final do treinamento vai ter um tempo comigo aonde eu posso responder suas perguntas específicas sobre oferecer conversas de atração de clientes, tornar estas conversas em clientes e qualquer outra coisa na sua mente sobre este tópico.

Por último, eu vou te mostrar o que você especificamente precisa fazer durante uma conversa de atração de clientes para ser capaz de cobrar maiores preços do que você está cobrando agora. Veja, é fácil conseguir um cliente quando você está cobrando pouco. Mas quando você vai ser capaz de conseguir clientes para os seus Pacotes Premium de \$2-3-4-5,000, 10,000 e além? Se isso é algo que você quer saber fazer, então fique de olho no seu email e não perca meu próximo vídeo e guidebook de treinamento.

OK, nós estamos completando o treinamento de hoje. E eu vou amar se você puder deixar um comentário para mim ou curtir a página [clikando aqui](#). PLEASE



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL *Com Olivia Lobell*

deixe-me saber como as coisas estão indo para você nas suas conversas com clientes potenciais. Que perguntas você tem? O que está prendendo você? Eu ADORARIA ouvir de você, e eu estou lendo todos os comentários com muita alegria.

Então, vá em frente e deixe um comentário seu para mim **AQUI**. Eu te vejo no meu próximo vídeo e guidebook de treinamento: “**Como evitar os 3 maiores erros que coaches cometem que mantê-los ouvindo não após não após não.**” E **clique aqui** para saber mais sobre Atração de clientes, como nós podemos ajudá-lo a **atrair todos os clientes que você quer e crescer seu negócio para o próximo nível**. Até lá, siga sua paixão, viva seu propósito e realmente prospere hoje. :-)



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

RESUMO DO MAPA DO SIM

Estes são os PASSOS ESSENCIAIS que você precisa para orientar seus clientes potenciais para que a sua **conversa de atração de clientes** seja um **sucesso**. Você saberá **EXATAMENTE o que dizer e o que fazer** para consistentemente **conseguir clientes e gerar renda para o seu negócio**.

MAPA DO SIM: Seu Método Passo-a-Passo Para Transformar Conversas em Clientes

MAPA DO SIM PASSO 0: Crie Pre-Conversa de Credibilidade

Crie uma conexão e credibilidade com seu cliente potencial antes mesmo da conversa começar.

MAPA DO SIM PASSO 1: Estabeleça uma Conexão

Seu trabalho é certificar-se de que você estabelece uma conexão desde o início da conversa. Comece a conversa, ajudando o seu cliente potencial se sentir à vontade e começar a conhecer, gostar e confiar em você.

MAPA DO SIM PASSO 2: Defina a Agenda

Assuma a liderança como um especialista na conversa, definindo a agenda e assegurando acordo para orientar o seu cliente potencial através do processo de sua conversa de atração de clientes.

MAPA DO SIM PASSO 3: Estabeleça o Gap

Talvez o passo mais importante da conversa - isto é onde você estabelece o VALOR de trabalhar com você. Feito corretamente, o seu cliente potencial estará super animado e inspirado para trabalhar com você.



Atração de Clientes

Mais Clientes - Mais Renda - Mais Liberdade



O MELHOR E MAIS CONFIÁVEL MÉTODO DE ATRAÇÃO DE CLIENTES DO BRASIL

Com Olivia Lobell

MAPA DO SIM PASSO 4: Feche o Gap

Este é o passo onde você oferece seus serviços, e quando tudo vai bem, você consegue um NOVO cliente ali mesmo.

MAPA DO SIM PASSO 5: Transforme Objeções em Oportunidades

Ofereça suporte a clientes potenciais que estão interessados em trabalhar com você ao transformar seus medos e auto-dúvida em um SIM para seus serviços.

MAPA DO SIM PASSO BONUS: Comece com um NOVO Cliente e Ajude-o a Permanecer

Aborde as 3 coisas chaves que clientes precisam fazer agora para começar com sucesso (e não mudar de idéia ou desaparecer!)

Saiba mais:

<http://atracaodeclientes.com.br/atraia-mais-clientes-3/>