

Script de Vendas para Pacote Santiago

Ciclo de Compra - Etapa 2: Pesquisa de Preços

Etapa 1: Despertar Atenção

F1: Olá, tudo bem? Notei que você está planejando sua viagem para Santiago e como sou agente de viagens, posso te ajudar na escolha de um pacote que **vai te proporcionar uma viagem segura e sem dor de cabeça**. Podemos conversar?

F2: Olá, tudo bem? Sou agente de viagens e já **ajudei X pessoas** a terem uma excelente experiência de viagem para Santiago. Sei que a escolha do pacote é crucial e tem muita gente vendendo gato por lebre, então se quiser, posso te ajudar na escolha de pacote bom e que caiba em seu orçamento. Vamos conversar?

[CLIENTE: SIM]

Agradeça ao cliente pela atenção dispensada e siga para etapa 2.

[CLIENTE: No momento estou ocupado...]

R1: Podemos marcar um horário pra conversar melhor? Pode ser hoje às ...h ou amanhã às ...h?

[CLIENTE: NÃO]

R2: Ok, mas só pra ajudar em meu trabalho, poderia dizer qual motivo não se interessa?

Etapa 2: Despertar Interesse

F1: Sei como pode ser chato e trabalhoso essa etapa de planejar e levantar os custos de uma viagem. São tantas opções pela Internet que qualquer um pode ficar estressado na hora de saber o que de fato é uma boa opção. Vou te ajudar nesse planejamento te dando as mesmas dicas que passei pra todos meus clientes que já viajaram pra lá. Não se preocupe, pois não vou te cobrar nada por isso.

Passe suas 3 melhores dicas, por exemplo: melhor período para viajar, bons lugares para se hospedar, passeios imperdíveis, etc

Etapa 3: Despertar Desejo

Chegou a hora de levar o cliente a ter o desejo de comprar seu produto. Então agora você deve falar sobre seus principais benefícios. Veja os exemplos abaixo:

[benefício 1: praticidade]

F1: Ao invés de você ter que contratar todos os serviços em separado, passagem, hospedagem e passeios, consigo um pacote com tudo que você precisa e ainda podendo pagar parcelado em X vezes.

[benefício 2: suporte ao longo da viagem]

F2: Muito importante dizer que você terá nosso suporte ao longo de toda sua viagem. Isso é uma segurança a mais para você curtir sua viagem tranquilo.

[benefício 3: seguro viagem]

F3: Sei que nem eu e você queremos ter qualquer problema de saúde ou muito menos ter nossa mala extraviada, mas é melhor prevenir do que remediar. Por isso, que nosso pacote já traz um seguro viagem completo pra te ajudar nestas ocasiões.

Etapa 4: Despertar Ação

Chegou a hora de chamar o cliente para fechar negócio.

F1: E aí, o que achou da minha proposta?

[CLIENTE: Gostei muito, mas quanto custa?]

Antes de falar o preço repita ao cliente tudo que ele vai levar ao contratar o pacote. Só então fale o preço parcelado primeiro e depois o à vista.

[CLIENTE: Gostei, mas achei preço melhor com outra empresa]

R1: Ok, mas verifique se eles oferecem os mesmos benefícios do que pacote te ofereci. **[Reforce os benefícios]**

[CLIENTE: Gostei, mas não sei se serve pra mim.]

R2: Certo, mas por quais razões acha que não serve pra você?

Para cada objeção que o cliente levantar você deverá ter um resposta convincente já pronta, exemplo:

[CLIENTE: O valor ficou acima do que posso pagar.]

R2.1: Qual seria um preço dentro do seu orçamento?

[CLIENTE: Queria fazer outros passeios além destes que me ofereceu.]

R2.2: Podemos montar um pacote personalizado para você.