

Seja bem vindo ao poderoso Livro de Ouro do Recrutamento. O objetivo deste livro é fazer com que você possa entender o exato fluxo que os leads percorrem e como convertê-los em sua oportunidade de negócios, ou seja, cadastrá-los em sua empresa de MMN ou simplesmente fazer o que bem entender com o LEAD que é seu!

Vamos lá:

Os leads são gerados de maneira orgânica e paga através de nossas campanhas de prospecção. Todos os leads vem com interesse em saber mais sobre uma oportunidade de negócios! O seu papel é levar o LEAD do ponto A para o ponto B.

Ponto A:

O lead é frio ainda. Ele apenas ficou curioso e esperançoso a respeito de uma oportunidade que poderá mudar a vida dele financeiramente para melhor ( PONTO B )

Ponto B:

O seu trabalho é converter este lead frio em cadastro ( ponto B) e para isso você aprenderá neste livro como ativar gatilhos mentais e criar um senso de necessidade nele!

**Vamos direto e sem rodeios:**

O grande segredo do fechamento é: Quem pergunta domina a situação e quem responde é DOMINADO.

Pergunto eu: Você quer dominar a situação ou ser dominado?

Repare que quando eu perguntei a pergunta acima eu já estou te dominando ( risos ) mas é verdade. No fechamento é a mesma coisa. Você precisa fazer perguntas para dominar a situação.

## Primeiro Passo:

Os leads que são gerados, você recebe todos os dados dele e o mais importante é o celular ou whatsapp aonde será basicamente feita 99% da comunicação com ele.

Apresentação:

Você precisa ter por escrito a sua apresentação pessoal! Sim, eu aposto R\$ 100 que você nunca tinha pensado nisso! Você precisa saber EXATAMENTE o que falar a respeito de você ao novo prospecto e para isso a melhor maneira para você não "engasgar" é você escrever a sua apresentação pessoal a qual você falará por AUDIO !

Vamos lá ao exemplo:

### **Modelo de apresentação pessoal:**

"Olá fulano, eu sou o fulano e já trabalho nesta indústria do marketing de relacionamento há cerca de XX anos ou meses. Ao longo deste tempo eu já pude ajudar XX pessoas a mudarem a direção de suas vidas financeiras para melhor através do nosso projeto. De formação eu sou XXX e eu conheci este projeto através de XXX e eu posso falar para você que foi a melhor decisão profissional que eu tomei na minha vida. Bom eu estou neste momento entrando em um compromisso, vamos fazer assim, qual o melhor horário para nos falarmos amanhã, pela parte da manhã ou da tarde?"

Repare que você não precisa estar ganhando dinheiro ou muito dinheiro para fazer uma boa apresentação de si mesmo. Lembre-se é mais importante não só aquilo que você fala mas da maneira que você fale. Imprima a sua apresentação seguindo o modelo acima e treine, leia ele de frente para o espelho exatamente 50 vezes.

Tudo aquilo que você repete por 50 vezes se torna um hábito. Então este é o seu primeiro DEVER de CASA! Escreva sua apresentação pessoal, imprima e leia 50 vezes de frente para o espelho, observando o seu tom de voz e a maneira como você fala. Tente melhorar a cada repetição. Quando você chegar na quinquagésima vez você virou profissional de falar a sua apresentação pessoal.

OBS1: Repare que você se posicionou como autoridade seguindo o modelo de apresentação pessoal acima e com isso você vai gerar mais interesse e curiosidade no lead. Repare também que você não falou na hora com ele, você precisa marcar um horário somente para o dia seguinte pois pessoas de sucesso ou ricas nunca tem horário de imediato. Você já viu um renomado nutricionista ou nutrólogo agendar com você uma consulta para o mesmo dia? Impossível! Eu mesmo tive que esperar 1 semana para ir na minha consulta com um especialista no ramo. Então você pelo menos precisa agendar a conversa com o lead somente no dia seguinte. Você a princípio nesta primeira parte fará pelo Whatsapp.

OBS2: Sempre se apresente como seu nome seguido do seu sobrenome. Exemplo, olá fulano eu sou o Fernando Augusto. "Crie o seu nome de negócios"

## **Segundo Passo:**

Comece a dar ordens:

Entre em contato com o lead no dia seguinte somente no horário agendado. De maneira nenhuma fure ou atrase. Você vai falar o seguinte:

Mensagem para o lead no dia seguinte:

Fulano bom dia, aqui é Fernando Augusto como vai? Então conforme você me pediu, estou entrando em contato com você no horário

combinado, mas deixa eu te fazer antes uma pergunta antes de darmos prosseguimento no processo.... Me conte um pouco de sua vida profissional, o que você faz da vida?

Esta é uma parte que a pessoa pode te mandar um audio de 1 minuto como eu já recebi audios de 10 minutos ou mais! Ouça toda a história da pessoa!

Depois de ouvir faça a segunda pergunta:

Por qual motivo você desejaria conhecer o meu sistema de alavancagem de renda passiva ?.

Nesta hora você espera até ele responder. As respostas obviamente são as mais variadas possíveis.

Você fala:

Hum... ok ... ok....

Então deixa eu te explicar como funciona antes de responder a suas perguntas ( caso ele tenha feito perguntas, senão você somente fala "Então deixa eu te explicar como funciona")

Eu já coordeno uma equipe com um número significativo de pessoas (pode ser 2 ou mais pessoas risos que você tenha na equipe ) e de fato eu preciso te fazer algumas perguntas para saber se você se encaixa no perfil que eu estou procurando pois é claro que eu não quero que você perca seu tempo nem que eu perca o meu, então vou ser bem claro, direto e objetivo com você, ok ?

continue...

1. Quantas horas por dia você tem livre para desenvolver o nosso projeto? (espera a resposta )

2. Quanto de renda complementar você desejaria ganhar utilizando as XX horas livres que você me falou? (espera a resposta )
3. Se eu fosse te ensinar o exato processo para você ganhar XX reais em XX horas que você tem disponível isso seria interessante para você? ( espera o SIM, risos )
4. Bom fulano, pela minha experiência você vai precisar de XXX ( coloque uma hora a mais do que ele falou ) para você poder ganhar XX reais que me falou. Tudo bem para você? ( espere o SIM dele )
5. Bom fulano o próximo passo é você participar de uma apresentação de negócios que vai ocorrer no dia XXX as XXX horas, porém os convites estão praticamente esgotados, mas eu posso ver se consigo arrumar um para você, por gentileza aguarde que dentro de algumas horas eu te retorno.

E a sacada agora está em deixar o lead louco de curiosidade esperando pelo menos 2 horas. Quando você voltar o contato com ele você diz:

Olá fulano, eu consegui o convite para você participar da nossa apresentação de negócios, eu já estou com seus dados aqui pois você preencheu aquele formulário lembra? Então eu somente preciso que você me confirme se são estes mesmos os seus dados ok?

Aí você repete para ele os dados do LEAD que chegou no formulário para você como se você estivesse fazendo uma reserva.

Se o lead for de outra cidade ( o que normalmente é ) você pode e deve fazer o pré cadastro dele na sua rede com os dados fornecidos por ele no pré cadastro. Todas as nossas campanhas nós pegamos os dados completos do lead para que você possa já cadastrá-lo em sua empresa de MMN!!!! Essa é uma vantagem do programa leads pois você consegue já amarrar o lead em você, assim você não tem o risco de perdê-lo para outra pessoa da sua empresa.

Eu pude reparar ao longo de todo este processo que as pessoas se comprometem muito quando você já tem os dados dela e comunica isso a ela. Cria uma sensação de confiança.

Repare que o processo de fechamento do LEAD é muito simples, você precisa apenas seguir o exato processo e encaminhá-lo a uma reunião presencial na cidade dele.

Caso ele não possa ir, ou a sua empresa forneça reuniões pela internet, você faz o mesmo processo só que ao invés de convidá-lo para ir para uma reunião presencial você vai passar o link para ele da conferência somente após ele confirmar os dados dele.

Eu não recomendo que você tente fechar o cadastro do LEAD na sua equipe pelo Whatsapp ou telefone, ou seja, fazer ele pagar o kit de adesão. A visão e confiança que ele terá comparecendo a um evento físico é muito maior do que simplesmente ver você sozinho.

Então o seu papel é fazer o script acima com todos os leads que você receber e começa a ter uma chuva de confirmados nas apresentações em todo Brasil e conseqüentemente uma chuva de cadastros na sua equipe.

## **Dicas extras matadoras:**

Todo top cheque da indústria do multinível internacional tem uma coisa muito peculiar: Uma lista de contatos ativos! Eu costumo dizer o seguinte em meus treinamentos:

Pare e pense comigo:

- Para quantas pessoas você apresentou o plano desde que você entrou?

- Você já fez algum coquetel ou festa de inauguração ou apresentação caseira ou qualquer outra apresentação que tinha algumas pessoas que te ouviram?
- Se você pudesse somar a quantidade de pessoas que já viram você apresentar o plano em todas estas situações que eu citei, possivelmente passaria de 500 pessoas?

A maioria das pessoas diz que sim! E aí eu pergunto:

Você pegou o contato destas pessoas? E aí é nessa hora que a pessoa fica mais passada que roupa engomada risos!

Estatisticamente as pessoas não tomam a decisão imediata para fechar um kit de cadastro por exemplo. Elas precisam de doses homeopáticas de informação! E como você faz isso?

Você adiciona estes contatos em uma lista de transmissão no Whatsapp e pede para eles te adicionarem o seu contato para que eles possam receber as suas informações.

Que informações eu mando para eles Fernando?

Você precisa enviar informações legais, sobre a sua empresa, sobre os seus produtos, sobre o plano de marketing, sobre as estatísticas de crescimento etc... Coisas legais! não seja um chato.

Se todo mundo que você apresentou a oportunidade você tivesse pego o contato, hoje eu posso lhe afirmar que você estaria MUUUUITOOOO a frente do seu atual nível!

### **Como ter pessoas se cadastrando todos os dias na sua equipe?**

Olha que interessante: Eu aprendi este segredo que estou compartilhando com você da lista de contatos ativos e eu comecei a fazer isso desde 2009. Eu tenho uma lista de mais de 500 mil pessoas

que me seguem e recebem minhas informações. Eu tenho um líder na minha equipe que ganha mais de R\$ 30.000 por mês e ele somente quis entrar na minha equipe depois de receber 12 meses de contato meu. O cara demorou 12 meses para entrar na minha equipe, mas entrou por um simples motivo:

Eu mantenho uma lista de contatos ativos e alimento ela todos os dias!  
**TODOS OS DIAS!**

Faça isso para ontem! Esta talvez seja a dica mais importante e valiosa que alguém já te deu, pois você verá com seus próprios olhos que a lista de contatos ativos é ouro em pó!

### **Resumindo:**

Todos os leads que você receber gerados do Programa LEADS FA, eles são seus e de mais ninguém. Coloque-os em uma lista de contatos ativos e é claro quando a pessoa se cadastrar remova ela de lá. O lead pode não fechar hoje nem amanhã, ele pode furar ir numa apresentação por exemplo, mas eu quero que você entenda que você está construindo o seu ativo mais valioso: SUA LISTA DE CONTATOS ATIVAS através desta benção que é o PROGRAMA LEADS FA!

Mãos à obra e bom trabalho!

Sucesso Agora,  
Fernando Augusto