

05

PERGUNTAS QUE TROCAM DESCONTO

por garantia, quando o preço trava a conversa

O que dizer quando o preço aparece cedo, quando pedem desconto e quando o orçamento vira uma pergunta de sim ou não.



ANTES DE FALAR EM PREÇO

Quase nenhum pedido de desconto é sobre dinheiro.

Quando o cliente pede para baixar, ele quase sempre está dizendo que não tem segurança de que vai funcionar. Responder com número resolve o sintoma e deixa a dúvida inteira de pé.

01

DESCUBRA O CRITÉRIO DE SUCESSO ANTES

Sem saber o que o cliente vai chamar de "valeu a pena", você negocia contra a tabela. Com isso na mão, negocia contra o resultado que ele mesmo definiu.

02

PREÇO CEDO É PERGUNTA DE CONTEXTO

Adiar o número sem explicar por quê parece esconder. Adiar dizendo o que falta saber para dar um número honesto é o oposto disso.

03

TRÊS OPÇÕES, NÃO UMA

Um valor único transforma a conversa em sim ou não. Três faixas transformam em escolha, e escolha mantém a conversa viva.

REGRA DE OURO

Nunca ofereça desconto para uma objeção que você ainda não entendeu. O desconto ensina o cliente a pedir de novo, e a dúvida continua lá.

As 5 perguntas que trocam desconto por garantia

01

“O que precisaria acontecer nos primeiros trinta dias para você olhar para trás e dizer que valeu a pena?”

Abre o critério de sucesso do cliente, para vender contra ele, não contra a tabela.

02

“Qual o maior medo que você tem se decidir agora e não der certo?”

Revela a dúvida real que o desconto tenta esconder.

03

“Se a gente pudesse garantir que isso vai funcionar para você, o desconto ainda seria necessário?”

Mostra que o problema é risco, não preço.

04

“O que você já tentou antes que não deu certo?”

Ajuda a entender o histórico e o que o cliente quer evitar.

05

“Como você mede se um investimento vale a pena?”

Define o parâmetro que o cliente usa para decidir.

Como adiar o preço sem parecer que está escondendo

01

“Posso te fazer duas perguntas rápidas para entender melhor o tamanho do desafio?”

Envolve o cliente e mostra que o número depende do contexto.

02

“Quanto você acha que esse problema custa para a sua operação hoje?”

Faz o cliente pensar no custo atual do problema.

03

“E o que mudaria se esse problema deixasse de existir?”

Ajuda o cliente a visualizar o valor da solução.

04

“Só depois disso posso te passar um número mais ajustado para o seu caso.”

Dá contexto para o preço e evita que ele pareça caro.

O orçamento em três faixas

01

Uma opção enxuta que resolve o essencial e serve como teste para o cliente.

Mostra a solução básica para quem quer começar devagar.

02

Uma opção completa, que é a recomendada e entrega o valor principal.

É a que você quer vender, sem empurrar nada a mais.

03

Uma opção acima, que quase ninguém leva, mas faz a do meio parecer sensata.

Serve para ancorar o valor e evitar que o cliente foque só no preço.

Frase para apresentar as três: "Aqui estão três opções para você escolher o que faz mais sentido para o seu momento, sem pressão para decidir agora."

O QUE FAZER COM ISSO AMANHÃ

Não decore as cinco. Use a que responde a dúvida que apareceu.

Quando o cliente pedir desconto ou preço cedo, pergunte sobre o risco e o custo do problema antes de falar número. Apresente sempre três opções para transformar o sim ou não em escolha.

CHECKLIST ANTES DE DAR O NÚMERO

- Eu sei o que este cliente vai chamar de “valeu a pena”?
- Eu sei qual é o maior medo dele se decidir agora?
- Eu perguntei quanto o problema custa hoje?
- A proposta tem três faixas, ou só um valor?
- Estou negociando risco, ou já caí no desconto?

A venda é decidida em frases.

Estas perguntas são o começo de um playbook. A ScaleBook escreve o resto: pega o método de quem já vende bem na sua empresa, treina o time contra ele e corrige o que ainda escapa na call real.

scalebooklab.com