

E - B O O K

COMO FAZER UMA OFERTA QUE POSICIONA, VALORIZA E VENDE PELO WHATSAPP

Pare de parecer
“disponível demais”
e comece a parecer
desejada.



INTRODUÇÃO

Se você ainda envia mensagens como:

“O valor é 900 reais, pode ser em até 12x. Quer agendar?”,
então você está entregando seu serviço com a mesma força
de uma liquidação e sendo percebida como “amadora”.

Mas existe uma forma de fazer diferente.

Uma forma profissional, elegante e estratégica de
apresentar sua oferta.

Uma forma que gera desejo e transmite valor, mesmo
antes da cliente te responder.

É sobre isso que você vai aprender agora.

A estrutura que transforma uma mensagem solta...
em uma comunicação de autoridade.

A ESTRUTURA DE UMA OFERTA FUNCIONAL E PROFISSIONAL

Toda oferta feita no WhatsApp precisa seguir essa sequência de impacto:

1. TÍTULO (NOME DO PROCEDIMENTO OU CURSO)

Destaque com clareza o que está sendo oferecido. Nada de “Oi linda, tudo bem?” — entre com profissionalismo.

Exemplo:

Micropigmentação Efeito Realista
Formação Design Profit

2. BENEFÍCIOS (3 a 4 promessas claras e diretas)

Liste o que a cliente vai **ganhar** com o serviço ou curso. Não foque só na técnica. Foque na **transformação e na experiência**.

Exemplo – Procedimento:

- ✓ Preenche falhas
- ✓ Garante harmonia estética por até 12 meses
- ✓ Indolor e personalizada para o seu rosto
- ✓ Resultado natural e sofisticado

Exemplo – Curso:

- ✓ Aprenda técnicas que vão além do design tradicional
- ✓ Domine tratamentos restauradores e estéticos
- ✓ Prepare-se para faturar entre 5K e 10K por mês
- ✓ Saia pronta para atender com profissionalismo e autoridade

3. CHECKPOINTS DE AUTORIDADE

(validação e diferenciação)

Use gatilhos de prova e confiança: tempo de mercado, produto usado, exclusividade, garantias.

Exemplo:

- ✓ Somos referência há mais de 7 anos
- ✓ Trabalhamos com produtos Phibrows — os melhores do mundo
- ✓ Garantimos que suas sobrancelhas não ficam chumbadas
- ✓ Suporte vitalício e direcionamento de carreira incluído
- ✓ Kit completo incluso para seus primeiros atendimentos

4. INVESTIMENTO (clareza, condições e valorização)

Seja objetiva, destaque o valor real e mostre uma condição estratégica para decisão.

Exemplo – Procedimento:

💰 Valor oficial: **R\$997,00**

💥 Condição para pagamento no ato do agendamento: **R\$749,90**

✅ Pode ser parcelado em **até 6x de R\$124,98** no cartão

Exemplo – Curso:

💰 Investimento total: **R\$5.000,00**

12x de R\$500,00 ou **R\$4.800,00** à vista via Pix

5. PERGUNTA DE FECHAMENTO

(gentil, mas estratégica)

Encerrar com uma pergunta clara e natural que incentiva a ação.

Exemplo – Procedimento:

Qual forma de pagamento fica melhor pra você hoje?

Exemplo – Curso:

Para avançar com sua inscrição, pedidos um sinal de R\$500,00, como prefere fazer?

DIRECIONAMENTOS EXTRAS PRA AUMENTAR A PERCEPÇÃO DE VALOR NO WHATSAPP

- Use espaços visuais e emojis estratégicos pra tornar a leitura leve e atrativa
- Evite áudios longos ou mensagens genéricas
- Mantenha o tom profissional, mas com proximidade e segurança
- Sempre que possível, personalize com o nome da cliente
- Se tiver prova social, envie prints ou depoimentos logo após a oferta

Você não precisa baixar o preço.
Precisa aumentar a percepção
de valor — e tudo começa pela
forma como você se comunica.

Uma oferta bem estruturada muda o jogo.
Ela posiciona, diferencia e vende com
autoridade.

Agora é com você.

Aplique o modelo, adapte ao seu negócio e comece a ser
percebida como a profissional que realmente é.

BRADA

COMO FAZER UMA
OFERTA QUE POSICIONA,
VALORIZA E VENDE PELO
WHATSAPP

LUANAFELIX