BÔNUS 3

Plano das 10 Primeiras Vendas

Um roteiro de 14 dias, mensagens prontas e controle de conversas para apresentar sua coleção.



Materiais de apoio para seu ateliê
appgeleia.levelingrl.com

Escolha uma oferta fácil de explicar

Seu ponto de partida

Comece com uma unidade e uma dupla presenteável. Informe conteúdo líquido, aroma, embalagem, preço e prazo. Só ofereça produto liberado para comercialização e compatível com sua capacidade.

Modelo de oferta
“Kit [nome]: [quantidade] potes de [conteúdo] cada, aroma [perfil], em [embalagem]. R$ [valor]. Produção em [prazo], entrega [condição].”

Uma meta de atividade

Acompanhe contatos feitos, respostas, pedidos de orçamento e vendas confirmadas. Dez vendas é o objetivo do plano, não um resultado garantido. Se ninguém responde, melhore a apresentação antes de aumentar a lista.

Dias 1 e 2

Dia 01 · Defina a dupla

Escolha dois aromas e uma embalagem que você já consegue entregar.

Entrega do dia
Escreva a oferta em uma frase e confira todos os custos.

Dia 02 · Prepare a vitrine

Faça três fotos reais: pote, detalhe e kit completo.

Entrega do dia
Crie um catálogo curto com preço e prazo.

Dias 3 e 4

Dia 03 · Liste contatos

Relacione pessoas que já têm uma relação com você e podem se interessar.

Entrega do dia
Priorize quem compra presentes. Não compre listas.

Dia 04 · Abra cinco conversas

Pergunte se a pessoa gostaria de conhecer a coleção.

Entrega do dia
Envie foto e preço apenas com contexto, sem disparo em massa.

Dias 5 e 6

Dia 05 · Ouça as respostas

Registre as dúvidas mais comuns.

Entrega do dia
Melhore uma descrição ou foto que esteja gerando confusão.

Dia 06 · Publique sua apresentação

Mostre o kit em um canal onde a divulgação seja permitida.

Entrega do dia
Inclua como pedir e o prazo real.

Dias 7 e 8

Dia 07 · Revise a primeira semana

Conte conversas e propostas.

Entrega do dia
Ajuste a oferta com base nas respostas, sem baixar preço automaticamente.

Dia 08 · Fale de uma ocasião

Mostre como o kit pode ser usado para presentear.

Entrega do dia
Escolha aniversário, agradecimento ou visita.

Dias 9 e 10

Dia 09 · Busque indicações

Peça indicação a quem gostou do produto.

Entrega do dia
Deixe a pessoa encaminhar seu contato, sem pedir dados de terceiros.

Dia 10 · Apresente uma parceria

Converse com um comércio complementar sobre uma possibilidade concreta.

Entrega do dia
Não deixe produtos em consignação sem acordo claro.

Dias 11 e 12

Dia 11 · Retome com gentileza

Retome uma conversa em que houve interesse.

Entrega do dia
Faça uma única pergunta simples e respeite a ausência de resposta.

Dia 12 · Confirme os pedidos

Envie resumo, valor, entrega e pagamento.

Entrega do dia
Registre o aceite e identifique o lote que será entregue.

Dias 13 e 14

Dia 13 · Cuide do pós-venda

Confira se o pedido chegou bem.

Entrega do dia
Registre observações e peça autorização antes de publicar qualquer relato.

Dia 14 · Planeje a próxima rodada

Compare esforço, vendas e resultado.

Entrega do dia
Repita o que funcionou e mantenha a capacidade de produção sob controle.

Mensagens prontas · 1

Primeira abordagem

“Oi, [nome]! Estou preparando uma coleção de geleias de banho em kits para presentear. Posso te mostrar duas opções?”

Depois da autorização

“Essas são as opções: [nome e conteúdo]. A unidade custa R$ [x] e a dupla R$ [y]. Consigo entregar em [prazo]. Você prefere um aroma floral ou mais fresco?”

Antes de enviar
Substitua todos os campos entre colchetes e use apenas informações verdadeiras. Não invente urgência, estoque, depoimentos ou resultados.

Mensagens prontas · 2

Quando perguntam o preço

“O kit com [itens] custa R$ [valor], incluindo [embalagem]. O frete para [região] é [valor/condição]. Posso confirmar o prazo para você?”

Quando parece caro

“Entendo. Essa versão inclui [itens reais]. Também tenho [opção menor], por R$ [valor]. Qual tamanho faz mais sentido para o seu presente?”

Antes de enviar
Substitua todos os campos entre colchetes e use apenas informações verdadeiras. Não invente urgência, estoque, depoimentos ou resultados.

Mensagens prontas · 3

Quando pedem desconto

“Para essa quantidade, consigo manter R$ [preço] com [condição viável]. Se quiser reduzir o total, podemos simplificar a embalagem para [opção].”

Retomada de interesse

“Oi, [nome]! Você comentou que estava escolhendo um presente para [ocasião]. Quer que eu confirme a disponibilidade daquele kit?”

Antes de enviar
Substitua todos os campos entre colchetes e use apenas informações verdadeiras. Não invente urgência, estoque, depoimentos ou resultados.

Mensagens prontas · 4

Pedido de indicação

“Fico feliz que tenha gostado. Se conhecer alguém procurando um presente assim, pode encaminhar meu catálogo. Vai me ajudar bastante.”

Confirmação

“Confirmando: [produto], [quantidade], [personalização], total R$ [x], entrega em [data/condição]. Está tudo certo para seguir?”

Antes de enviar
Substitua todos os campos entre colchetes e use apenas informações verdadeiras. Não invente urgência, estoque, depoimentos ou resultados.

Mensagens prontas · 5

Pós-venda

“Oi, [nome]! Seu pedido chegou direitinho? Se tiver alguma dúvida sobre o uso ou a embalagem, pode me chamar por aqui.”

Solicitação de relato

“Posso compartilhar sua opinião sobre o pedido? Só publico com sua autorização e do jeito que você preferir ser identificada.”

Antes de enviar
Substitua todos os campos entre colchetes e use apenas informações verdadeiras. Não invente urgência, estoque, depoimentos ou resultados.

Seu controle de conversas

CONTATO	INTERESSE	PRÓXIMO PASSO	STATUS