Script de abordagem

Como falar com o dono do negócio · método AIDA

Renda sem Venda · Rian Medeiros

A conversa segue **AIDA**: **Atenção**, **Interesse**, **Desejo** e **Ação**. É uma etapa por mensagem, e cada uma tem um único objetivo: fazer a pessoa responder e avançar para a próxima.

O que está entre colchetes, como **[NOME]** e **[SEU LINK]**, você troca pelos dados reais antes de enviar.

Antes da primeira mensagem

- **Escolha o negócio certo.** O mais quente é quem **tem Instagram ou WhatsApp, mas não tem site**: ele já entende o valor do digital. Use o bônus Encontrar clientes ou o Google Maps.
- **Aborde como agência.** Nome, logo e o WhatsApp com a foto da agência. Chegar como pessoa física, do nada, passa desconfiança.
- **Deixe o seu link de afiliado copiado:** painel do StoreBuild, em Configurações.
- **Escolha o caminho:**

	Caminho 1 · Site pronto	Caminho 2 · Volume
Como	Monta o site **antes** (5 a 10 min com a IA) e chega mostrando	Pergunta primeiro e só monta para quem responder
Quando usar	Poucos negócios muito bons	Lista grande, muitas mensagens por dia
Vantagem	Converte mais: a pessoa vê o site dela	Você não gasta tempo com quem não responde

A Atenção · a primeira mensagem

Objetivo: uma resposta. Nada de preço, nada de link e nunca a palavra "Wix".

CAMINHO 1 · SITE PRONTO

Oi, **[NOME]**! Tudo bem? Aqui é o **[SEU NOME]**, da **[SUA AGÊNCIA]**.
Vi a **[NEGÓCIO]** no Google — **[DETALHE REAL: as 4,8 estrelas / as fotos dos trabalhos / os anos no bairro]**.
Reparei que vocês ainda não têm site, então montei um para vocês. Posso te mandar para dar uma olhada?

CAMINHO 2 · VOLUME

Oi, **[NOME]**! Tudo bem? Aqui é o **[SEU NOME]**, da **[SUA AGÊNCIA]**.
Vi a **[NEGÓCIO]** no Google — **[DETALHE REAL]**.
Reparei que vocês ainda não têm site. Eu monto sites para negócios aqui de **[CIDADE]**. Posso preparar um modelo da **[NEGÓCIO]** para você ver como ficaria? Sem compromisso.

Por que funciona: o nome do negócio e um detalhe verdadeiro mostram que não é disparo em massa. E a mensagem termina numa pergunta de sim ou não, fácil de responder.

Importante: só diga "montei" se já montou. No Caminho 2 a frase é "posso preparar".

I Interesse · depois do "pode mandar"

Objetivo: ele perceber o que perde hoje, antes de ver o site.

Te mostro já! Só um contexto rápido: quando alguém pesquisa "**[NICHO]** em **[BAIRRO/CIDADE]**" no Google, quem tem site aparece com foto, horário e um botão direto para o WhatsApp.
Quem não tem depende da pessoa achar o Instagram — e muita gente desiste no meio do caminho.

SE ELE DISSER "JÁ TENHO INSTAGRAM"

O Instagram é ótimo para quem já te segue. O site é para quem ainda não te conhece e está procurando no Google agora.

D Desejo · o site

Objetivo: ele se imaginar com aquele site. Mostre, não explique.

Olha como ficou: **[LINK DO SITE]**
Já coloquei **[3 COISAS DO NEGÓCIO DELE: os serviços, o endereço com o mapa, o botão que abre o WhatsApp de vocês]**.
No celular abre certinho também.

Espere a reação. Se ele pedir mudança, responda "ajusto agora" e ajuste na hora. É o que mais gera confiança.

QUANDO ELE PERGUNTAR "E DEPOIS?"

O site fica no nome de vocês, na conta de vocês. Não fica preso a mim.

A Ação · a oferta, com tudo às claras

Objetivo: um único próximo passo. O link vai antes de qualquer explicação sobre a plataforma.

SITE DE PRESENTE

Para ele ir para o ar é só ativar a hospedagem, que é anual: **[VALOR DO PLANO]** no ano.
Já vem com um domínio próprio de graça no primeiro ano — o endereço com o nome de vocês.
Ativa por aqui: **[SEU LINK]**
Assim que ativar, eu coloco no ar e passo para a sua conta.

SE VOCÊ COBRAR PELO SITE · R$ 100 JÁ TIRA A DESCONFIANÇA DO "GRÁTIS"

O site sai por R$ 100, e a hospedagem é à parte: **[VALOR DO PLANO]** no ano, direto na plataforma.
A hospedagem você ativa por aqui: **[SEU LINK]**

Por que o link vem primeiro: a comissão é de quem recebe o primeiro clique. Se o dono pesquisar a plataforma no Google e entrar por lá, a comissão se perde.

Se não responder

No máximo **três** mensagens. Depois disso, pare.

Quando	Mensagem
1 dia depois	Oi, **[NOME]**! Conseguiu ver o site? Se quiser mudar alguma coisa, me fala que eu ajusto.
3 dias depois	Vou manter o site da **[NEGÓCIO]** salvo até **[DIA]**. Se não fizer sentido agora, sem problema — só me avisa.
7 dias depois	Última mensagem sobre isso, prometo! Se um dia quiser colocar a **[NEGÓCIO]** no Google, é só me chamar.

A data do segundo lembrete tem de ser **de verdade**: se você falou até sexta, apague o site na sexta.

Objeções do dono · respostas curtas

Ele diz	Você responde
"Quanto custa?"	O site é por minha conta. Você paga só a hospedagem, no plano anual: **[VALOR DO PLANO]** no ano.
"Por que você faz de graça?"	Porque sou parceiro da plataforma: quando você ativa pelo meu link, quem me paga é ela. Por isso não preciso te cobrar pelo site.
"Qual é a plataforma?"	É a Wix. Ativa pelo link que te mandei, porque é por ele que eu fico registrado como quem fez o seu site.
"Vou pensar."	Tranquilo! Fica salvo até **[DIA]**. Se quiser, te mando o link de novo para você ver com calma.
"Já tenho site."	Posso dar uma olhada? Se estiver bom, sem problema. Muito site antigo não abre direito no celular — e é aí que se perde cliente.
"Como sei que não vou ficar na mão?"	O site fica na sua conta, no seu nome e com o seu domínio. Se um dia quiser trocar quem cuida, ele continua seu.

Nunca faça

- × Dizer que o negócio **"foi selecionado"** ou que **"a Wix escolheu vocês"**.
- × Prometer **vendas, clientes ou primeira página do Google**.
- × Dizer que é **100% grátis escondendo a hospedagem**: queima você e gera reembolso.
- × Falar **"Wix" antes de mandar o link**: se ele pesquisar no Google e entrar por lá, a comissão se perde.
- × Mandar **mais de três cobranças** para quem não respondeu.

O que acompanhar

O Rian resume o negócio em três coisas: **volume, script e credibilidade**. Anote todo dia:

- Quantas mensagens de Atenção você mandou
- Quantas pessoas responderam
- Quantos sites você mostrou
- Quantas ativações saíram

Se muita gente não responde, o problema está na **Atenção**: troque o detalhe real ou mude o nicho. Se respondem e não ativam, está no **Desejo** ou na **Ação**: o site não impressionou, ou o valor não ficou claro.