

● GUIA DO VENDEDOR · HODIE

DO CADASTRO À PRIMEIRA VENDA. 30% TODA SEXTA.

Metodologia, processo, app, remuneração e suporte. A versão interativa, com vídeos e checklist, está em onboardingvendas.hodie.com.br

SEU PAPEL NÃO É EMPURRAR A VENDA.

Você é o elo entre um problema que o cliente já tem e a solução que a gente já construiu.

01 Seu papel não é empurrar a venda.

O trabalho pesado já foi feito: a gente mapeou a empresa, achou o problema e construiu o site novo. Você leva isso até o dono.

02 Você é o elo entre a necessidade do cliente e a solução dele.

Site que não abre no celular, só link do Doctoralia, nenhuma presença no Google. Ele sabe que tem o problema, mas ninguém resolveu para ele.

03 Se o cliente tem a necessidade, é sua obrigação vender para ele.

Não vender é deixar ele na mão. Você oferece o canal que vai trazer cliente para ele todo mês.

04 Um comprador sempre será um comprador.

Se você não vender, ele continua com o problema e uma hora compra de alguém. A pergunta é só de quem.

05 Você conhece a sua índole, mas não conhece a do concorrente.

A gente entrega bem feito. O próximo vendedor pode entregar um site malfeito, e aí ele continua com o problema e ainda perde dinheiro.

06 O lugar mais seguro para esse cliente é dentro da nossa base.

Aqui ele tem suporte e o problema resolvido de fato. É assim que a gente mantém o cliente por anos.

07 Faça o NECESSÁRIO para fechar a venda.

Não respondeu? Mande mais uma mensagem, com uma ação nova. Troque de canal, ligue. Nunca pressionar, mentir ou prometer o que a gente não entrega.

“Às vezes você vai resgatar um cachorro na rua, ele está com medo e late para você, até entender que você está fazendo o bem para ele.”

Grosseria na primeira mensagem é normal. Continue na régua, com educação e uma ação nova. Você está ajudando essa pessoa, não vendendo por vender.

QUATRO TOQUES. SETE DIAS.

ABORDA Chama o dono no WhatsApp.	APONTA A melhoria que o painel encontrou.	MOSTRA A prévia do site dele reformulado.	VENDE Fecha, pega o sinal, recebe na sexta.
--	---	---	---

Quando o dono do negócio vê o site dele pronto e melhorado, vender fica fácil.

DIA	CANAL	O QUE FAZER
DIA 1	WhatsApp	Problema + prévia pronta. Aponte o problema que o painel encontrou. Sem resposta em 30 min, mande o link da prévia.
DIA 2	WhatsApp + áudio	Detalhe da página + áudio. Não repita a mensagem. Aponte algo pronto na página dele e mande um áudio de até 20 s.
DIA 4	Ligação + WhatsApp	Ligação + ajuste + valor. Ligue com a página aberta. Não atendeu? Mande uma versão com um ajuste, o que falta e o valor. Feche com a técnica do OU.
DIA 7	Ligação + WhatsApp	Prazo final. Ligue de manhã e avise por escrito que a página sai do ar hoje às 18h. E ela sai mesmo.

Regras de ouro

Nunca peça licença Nada de "caso tenha interesse" ou "gostaria de ver?".	Não pergunte sobre o negócio Você já analisou. Mostre o que viu.
Toda mensagem traz uma ação nova Nunca "conseguiu ver?".	Ignorado duas vezes? Troque o canal Áudio, ligação, direct.
Abriu a prévia e sumiu? Ligue na hora É o momento mais quente do lead.	Falou o preço? Fique quieto Quem fala primeiro depois do preço costuma ceder.

O APP HOODIE SALES

Hoje	Com quem falar agora, atrasados, botão do WhatsApp e quanto você recebe na sexta.
Leads	Sua carteira, com busca e filtros por etapa.
Ficha do lead	Nota, gancho de abordagem, prévia, frases prontas e botões de etapa. Avisa quando o lead abre a prévia.
O que falar	Frases prontas para cada momento, régua e tabela de preços.
Eu	Chave Pix, vendas e comissão do mês.

Nota de 0 a 100: 70+ quente (fale hoje) · 45 a 69 morno (vale o contato) · abaixo de 45 frio (deixe para depois). Mede se consegue pagar, se precisa de site e se dá para confiar.

30% DE CADA VENDA. TODA SEXTA.

Comissão

30%

Do valor fechado. Aparece no app o tempo todo.

Pagamento

Sexta

Fechou de sexta a quinta, recebe na sexta, na chave Pix da aba Eu.

Exemplo real: o site do Transporte Marítimo Ilhabela foi vendido por R\$ 3.000. O João, que intermediou, recebeu R\$ 900. Quando há meta semanal do time ativa e o time bate, todo mundo leva bônus.

SERVIÇO	PREÇO DE MERCADO	PISO	SUA COMISSÃO
Landing page	R\$ 1.500 a 2.000	R\$ 1.000	R\$ 450 a 600
Site institucional	R\$ 3.000 a 4.000	R\$ 2.000	R\$ 900 a 1.200
E-commerce	R\$ 5.000 a 8.000	R\$ 3.000	R\$ 1.500 a 2.400
Sistema sob medida	R\$ 20.000 a 30.000	R\$ 8.000	R\$ 6.000 a 9.000

Nunca venda abaixo do piso nem abra desconto sozinho. Preço baixo faz o cliente desconfiar da entrega.

Como a venda vira dinheiro

01 O cliente fecha e paga o sinal.

Sem sinal não está fechado. Nem que seja R\$ 30.

02 Registre "Venda fechada" na ficha do lead.

Valor fechado, sinal recebido e print do comprovante.

03 A comissão aparece na sua tela.

Na tela Hoje e na aba Eu.

04 Sexta, cai no seu Pix.

Hoje o pagamento é feito por Pix toda sexta. Em breve, um checkout com divisão automática vai mandar os seus 30% para a sua conta na hora em que o cliente pagar.

ROTEIRO E OBJEÇÕES

01 Abra a tela Hoje e escolha os 3 leads com nota mais alta.

Comece pelos quentes com prévia pronta.

02 Leia o gancho e abra a prévia antes de falar.

Saiba o que melhorou.

03 Mande a abordagem pelo botão do WhatsApp e registre o contato.

O app agenda os próximos toques.

04 30 min sem resposta? Mande o link da prévia.

O app avisa quando ele abrir: aí você liga.

05 Passe o valor e fique quieto. Feche com a técnica do OU.

"Pix ou cartão? Começamos hoje ou amanhã?"

Quando o cliente disser...

"TÁ CARO"

Traduza em retorno com os números dele.

"Você comentou que um cliente seu vale R\$ 800. O site precisa te trazer quantos para se pagar?"

"VOU PENSAR"

Dê duas opções e lembre o prazo real da prévia.

"Claro. A prévia fica no ar até sexta às 18h. Reservo a entrega para esta semana ou para a próxima?"

"JÁ TENHO SITE"

Mostre a diferença lado a lado.

"Foi olhando ele que eu montei esse. Abre os dois no celular e compara."

"ISSO É GOLPE?"

Responda com prova.

"Por isso a gente mostra antes de vender: o site já está pronto aí no link. Você só confirma com um sinal."

"NÃO TENHO INTERESSE"

Educação, porta aberta e a régua segue.

"Sem problema. Deixei a página no ar até sexta caso queira mostrar para alguém da equipe."

VOCÊ NÃO VENDE SOZINHO.

App Hoodie Sales	vendas.hodiie.com.br
Onboarding interativo	onboardingvendas.hodiie.com.br
Grupo do time	WhatsApp: dúvidas, objeções difíceis, prints de venda.
Gestor	Libera acesso, solta leads, aprova preço fora da tabela, confere os pagamentos.

Prazo, parcelamento, domínio ou manutenção: se não estiver no app, pergunte ao gestor antes de confirmar com o cliente.