

---

# VENDA COMO UMA FADA: TÉCNICAS DE FECHAMENTO QUE ENCANTAM

Transforme dúvidas em vendas e clientes em fãs com estratégias testadas

---

Aprenda técnicas de fechamento de vendas exclusivas usadas por empreendedoras que faturam mais de R\$50k/mês. Sem enrolação, só resultados reais.

**Daniele Morais**

A Fada Madrinha do Digital

# SUMÁRIO

1	1. Por que suas vendas não decolam (e como consertar agora) - - - - -	3
2	2. O segredo das vendedoras que pedem o 'SIM' no primeiro contato- - - - -	4
3	3. Como criar urgência sem parecer desespero (a psicologia por trás)- - - - -	5
4	4. Lidando com objeções: o que fazer quando a cliente diz 'não'- - - - -	6
5	5. Seu primeiro R\$10k em vendas começa agora -- vamos juntos! - - - - -	7

## 1. Por que suas vendas não decolam (e como consertar agora)

---

Sempre tem um momento em que a gente se pergunta: ‘Daniele, por que minhas vendas não estão acontecendo?’. Olha, eu já senti isso mais vezes do que consigo contar. No começo da minha jornada no digital, eu também achava que era só colocar um anúncio no ar e esperar o dinheiro cair. Spoiler: não funciona assim.

O problema não é você nem o seu produto. O problema é a forma como você está abordando as vendas. Muitas empreendedoras iniciantes cometem o mesmo erro: focam mais no produto do que no cliente. Elas falam sobre as características do item, preço, qualidade... mas esquecem de responder a uma pergunta fundamental: ‘O que isso faz pela VIDA da minha cliente?’.

Na Universidade Fada Madrinha, a gente ensina que venda não é sobre empurrar, é sobre resolver. Quando você entende essa diferença, tudo muda. O cliente não quer saber se o produto é feito de algodão egípcio ou se tem garantia de 1 ano. Ele quer saber se aquilo vai resolver o problema dele, se vai fazer ele se sentir mais seguro, mais bonito, mais feliz. É aí que entra a técnica V.E.N.D.A. que uso para fechar vendas:

- **V**alor (mostre o benefício real)
- **E**mpatia (conecte-se emocionalmente)
- **N**ecessidade (entenda o problema)
- **D**esejo (crie urgência)
- **A**ção (dê o passo seguinte)

Se você está frustrada porque suas vendas não estão acontecendo, pare de focar no produto e comece a focar na transformação que você entrega. E se quiser aprender mais sobre isso, no curso de Fechamento de Vendas da Universidade Fada Madrinha, você vai praticar essas técnicas na prática com cases reais das minhas alunas que já passaram de R\$0 a R\$100k em vendas.

## 2. O segredo das vendedoras que pedem o 'SIM' no primeiro contato

---

Você já tentou vender algo e a cliente respondeu com um 'vou pensar' que nunca chega ao fim? Isso aconteceu comigo nos primeiros meses como empreendedora digital. Eu fazia tudo certinho: fazia lives, postava stories, respondia dúvidas... mas quando chegava a hora de fechar, as clientes desapareciam.

Até que eu descobri o poder de um fechamento bem feito. Não é sobre ser agressiva ou empurrar o produto, é sobre criar uma conexão tão forte que a cliente SENTE que aquilo é a solução perfeita para ela. E tem um detalhe que pouca gente fala: muitas empreendedoras falam demais na hora de vender. Elas explicam tudo, contam a história da empresa, mostram dezenas de fotos... e quando percebem, a cliente já esqueceu o que ela queria comprar.

Na Universidade Fada Madrinha, a gente usa a técnica N.B.M. (Necessidade-Benefício-Meta) nas aulas de vendas. Funciona assim:

- **N**ecessidade: Descubra o problema real da cliente (ex.: 'Ela quer emagrecer rápido para o casamento')
- **B**enefício: Mostre como seu produto resolve isso (ex.: 'Esse suplemento já ajudou mais de 500 mulheres a perder 5kg antes do verão')
- **M**eta: Dê um passo concreto (ex.: 'Vamos fechar hoje e você recebe amanhã')

Eu sempre digo: uma venda bem feita não precisa de 5 dias de conversa. Muitas das minhas alunas fecham vendas no primeiro contato quando usam essa estrutura. E o melhor? Não precisa ser perfeita, precisa ser autêntica. As clientes sentem quando você está genuinamente querendo ajudar.

### 3. Como criar urgência sem parecer desespero (a psicologia por trás)

---

Você já viu aquelas promoções que dizem 'Últimas unidades!' ou 'Desconto só até amanhã!' e se pergunta: 'Isso funciona mesmo ou é só marketing barato?'. Bom, eu te digo: funciona SIM, mas tem um jeito certo e um jeito errado de aplicar.

A urgência é uma das ferramentas mais poderosas de fechamento, mas muita gente a usa mal. Quando você fala 'Essa promoção acaba hoje' sem ter um estoque limitado ou sem motivo real, você perde credibilidade. As clientes percebem quando você está forçando.

Na Universidade Fada Madrinha, a gente ensina a Lei 50/50 de urgência: 50% psicológica (criar desejo) e 50% real (ter fundamento). Por exemplo:

- **Urgência psicológica**: 'Esses produtos são exclusivos para as primeiras 20 pessoas que comprarem' (mesmo que você tenha mais estoque)
- **Urgência real**: 'Hoje é o último dia do desconto de verão' (porque realmente vai aumentar o preço amanhã)

Outro segredo que aprendi com as vendedoras de alta performance: nunca use urgência genérica. Em vez de dizer 'Compre agora!', diga 'Você tem 24 horas para garantir esse preço porque amanhã lançamos a versão premium'. As clientes querem se sentir especiais, não pressionadas.

Eu mesma usei essa técnica quando lancei o curso de Dropshipping na Universidade Fada Madrinha. Em vez de fazer um lançamento tradicional, criei uma contagem regressiva com bônus exclusivos para as primeiras 50 alunas. Resultado? Vendi 120 vagas em 48 horas e tive uma fila de espera enorme. Funciona porque as pessoas querem fazer parte de algo limitado e especial.

## 4. Lidando com objeções: o que fazer quando a cliente diz 'não'

---

Sabe aquele momento em que você acha que está prestes a fechar uma venda e de repente ouve um 'não'? Eu já chorei, já me senti frustrada, já pensei em desistir. Mas depois de anos vendendo digitalmente, aprendi que um 'não' não é o fim, é um convite para ajustar a estratégia.

As objeções mais comuns são: 'Está caro', 'Preciso pensar', 'Vou pesquisar outras opções'. E adivinha? 90% delas não são sobre o produto, são sobre a forma como você está apresentando. Muitas empreendedoras iniciantes acham que precisam rebater cada objeção com argumentos lógicos, mas a verdade é que a maioria das clientes só quer se sentir ouvida e segura.

Na Universidade Fada Madrinha, a gente trabalha com o método de 'ouvir primeiro, responder depois'. Por exemplo, se a cliente diz 'Está caro', em vez de argumentar sobre qualidade, pergunte: 'Quanto você acha justo pagar por isso?'. Na maioria das vezes, ela vai dizer um valor mais baixo do que o seu preço porque não entendeu o VALOR real do seu produto.

Outra técnica poderosa é a técnica do 'Sim, mas...'. Vejo isso acontecer nas minhas lives de vendas: quando a cliente coloca uma objeção, eu concordo primeiro ('Sim, eu entendo que é um investimento') e depois mostro como o benefício supera o custo ('Mas olha só quantas mulheres já transformaram suas vidas com isso').

E lembre-se: você não precisa fechar TODA venda. Se a cliente não está pronta, não force. Muitas vezes, o 'não' de hoje é o 'sim' do mês que vem quando ela vir outras pessoas usando o seu produto. A confiança se constrói com o tempo, e na Universidade Fada Madrinha a gente ensina exatamente como nutrir essas leads até o momento certo de vender.



'(

## Continue Sua Jornada!

Você acabou de dar um passo incrível. Agora é hora de colocar tudo em prática com o suporte da maior escola de negócios digitais para mulheres do Brasil.

[ACESSAR A UNIVERSIDADE FADA MADRINHA](#)

[app.universidadefadamadrinha.com](https://app.universidadefadamadrinha.com)

### Também nos encontre em:

Comunidade: [app.universidadefadamadrinha.com/comunidade](https://app.universidadefadamadrinha.com/comunidade)

Telegram: [t.me/+tmxE5S\\_k-G85ODFh](https://t.me/+tmxE5S_k-G85ODFh)

**Daniele Morais**

*A Fada Madrinha do Digital*

*Criadora da Universidade Fada Madrinha™*