



Dunna Finance Pro

PROGRAMA DE AFILIADOS

Manual do Vendedor.

O guia completo para você indicar o Dunna, fechar mais assinaturas e transformar recomendações em uma renda recorrente todo mês.

COMECE POR AQUI

Você não está vendendo um app. Está vendendo tranquilidade.

As pessoas não querem "mais um aplicativo financeiro". Elas querem parar de se preocupar com dinheiro, saber para onde ele vai e dormir tranquilas. O Dunna entrega isso — e o seu papel é mostrar essa transformação, não listar recursos.

O que é o Dunna, em uma frase

Um app de controle financeiro com **inteligência artificial** que reúne contas, cartões, metas, dívidas e previsões num só lugar — e ainda tem um mentor de IA que analisa as finanças da pessoa e responde com os números dela.

1 Por que o Dunna vende fácil

✓ Começa grátis

Sem cartão no cadastro. A barreira de entrada é zero — o "não" fica difícil.

\$ Preço de app, valor de consultoria

R\$ 14,90/mês por um mentor financeiro com IA. É mais barato que um lanche.

IA é o gancho do momento

"Um financeiro com inteligência artificial" chama atenção e diferencia na hora.

Privacidade que tranquiliza

Não pede a senha do banco. Isso derruba o maior medo de quem hesita.

2 Quem é o seu cliente ideal

- ✓ Quem **vive no aperto** e não sabe para onde vai o dinheiro.
- ✓ Quem **tem cartão de crédito** e sofre com a fatura todo mês.
- ✓ Quem **quer juntar dinheiro** para um objetivo (viagem, carro, casa).
- ✓ Autônomos e MEIs que **misturam** conta pessoal e do negócio.
- ✓ Casais e famílias que **brigam por causa de dinheiro**.

Dica de ouro

Não tente vender para "todo mundo". Escolha **um** desses perfis que existe na sua rede e fale a dor específica dele. Venda focada converte 3x mais que venda genérica.

O MÉTODO

Venda pela dor, não pela ferramenta

A técnica mais eficaz em software hoje é a **venda consultiva**: você não empurra, você ajuda. Faça a pessoa perceber o problema, mostre a ponte, e deixe ela querer atravessar.

D O framework D.U.N.A.

D Descubra a dor

Pergunte antes de falar. **"Você sabe exatamente quanto gastou mês passado?"** O silêncio já é a venda começando.

U Use a história, não a lista

Em vez de listar recursos, conte: "Imagina abrir o app e ele te dizer 'você pode gastar R\$ 82 hoje sem furar o orçamento'." Isso é o MentorPro.

N Neutralize o risco

"É grátis para começar, não pede cartão e não precisa da senha do seu banco." Três muros derrubados em uma frase.

A Aja com urgência gentil

"Tem uma promoção de lançamento rolando agora. Quer que eu te mande o link pra você já garantir?" Peça a ação — sempre.

3 A regra dos 3 segundos

"As pessoas decidem em 3 segundos se vão te ouvir. Comece pela transformação, nunca pelo preço."

✗ Não diga

"É um app de finanças com dashboard, categorias, gestão de crédito..."

✓ Diga

"Conheço uma forma de você nunca mais ser pego de surpresa pela fatura do cartão."

⚠ Erro que mata a venda

Falar demais. Depois que a pessoa disser "quero ver", **pare de vender e mande o link**.
Vendedor que continua argumentando depois do "sim" cria dúvida.

FERRAMENTAS DE AÇÃO

Scripts prontos para copiar e enviar

Copie, ajuste o nome e envie. Testados para soar humano — não robô de vendas.

WHATSAPP · ABORDAGEM

Oi [nome]! 😊 Vi que você comentou que tá difícil organizar as contas esse mês. Comecei a usar um app que virou meu **mentor financeiro com IA** — ele me diz quanto posso gastar por dia e me avisa antes da fatura chegar. É grátis pra começar. Quer que eu te mande o link?

WHATSAPP · DEPOIS DO INTERESSE

Show! 🚀 Então ó: você entra, cria a conta em 1 minuto (não pede cartão nem a senha do seu banco) e já começa a usar. Se quiser o modo completo com o mentor de IA analisando tudo, tem uma **promoção de lançamento** rolando. Aqui o link 👉 [seu link]

STATUS / STORY

Parei de me perder com dinheiro depois que comecei a usar o Dunna 💚 Um financeiro com IA no bolso, que me avisa antes de eu furar o orçamento. Grátis pra testar 👉 [seu link]

INDICAÇÃO PESSOAL (PRESENCIAL)

"Cara, você que vive reclamando da fatura — instala esse aqui. É tipo ter um consultor financeiro no celular, e a versão básica é de graça. Aponta a câmera aqui no meu QR code que já entra pelo meu link."

4 Onde divulgar (e converter)

Grupos de WhatsApp

Família, trabalho, condomínio. Um post no grupo certo vale por 50 abordagens.

Stories do Instagram

Print do app + seu link no sticker. Constância vence: poste 2-3x por semana.

Círculo próximo

Comece por quem confia em você. A primeira venda vem de quem já te conhece.

LinkedIn (autônomos)

Para MEIs e freelancers: fale de "separar PJ de PF sem planilha".

FECHAMENTO

Quebrando as objeções mais comuns

Toda objeção é um pedido de segurança disfarçado. Responda com calma e devolva a bola.

"Já uso uma planilha / outro app."

"Perfeito, você já se importa com isso — então vai amar. A diferença é que aqui a IA analisa por você e te avisa antes do problema. Testa grátis e compara."

"Tenho medo de colocar meus dados."

"Entendo total. Por isso o Dunna **não pede a senha do seu banco** — você registra o que quiser, no seu controle. E tem verificação em duas etapas."

"Não tenho dinheiro pra pagar app."

"Nem precisa! Começa **grátis**, sem cartão. Você usa, gosta, e só depois decide se quer o completo. Sem compromisso."

"Depois eu vejo."

"Sem pressa 😊 Só te mando o link pra você deixar salvo — instalar leva 1 minuto e a promoção de lançamento é por tempo limitado. Aqui ó 👉"

5 Quanto você ganha

Você ganha comissão toda vez que um indicado seu paga a assinatura — e como é recorrente, você recebe a cada renovação, enquanto ele continuar assinando. Quanto mais

gente você indica, mais sua **renda mensal cresce e se acumula**.

10

indicados ativos já criam uma renda extra
recorrente todo mês

∞

sem limite de indicações — seu ganho cresce
com seu esforço

\$ Como receber

Acompanhe seus ganhos na aba **Indicação** do app. Cadastre sua **chave Pix**, e quando atingir o valor mínimo, solicite o saque. Simples assim.

"Vender é servir. Quando você indica o Dunna, você está ajudando alguém a ter uma vida financeira melhor — e sendo recompensado por isso."