



Script de abordagem

O sucesso da abordagem de possíveis clientes depende de dois pontos importantes. O primeiro é a **quantidade de pessoas abordadas**, pois quanto maior o número, maiores as chances de sucesso.

O segundo ponto é a **abordagem em duas frentes**, no Whatsapp e no Instagram. Sempre faça a abordagem nos dois canais, e observe em qual deles será respondido primeiro.

Mas é importante lembrar que o ritmo de abordagens no **Instagram** pode ser diferente do **Whatsapp**. Pois no Instagram, se você abordar um número muito grande de pessoas de uma vez só, a rede social pode te penalizar por um tempo, e você não conseguir mandar mensagem para ninguém.

Então para cada 100 abordagens no Whatsapp, faça 10 no Instagram, esperando sempre em média 30 à 40 minutos para os próximos 10. Dessa forma você não será penalizado e poderá continuar fazendo a abordagem na rede sem interrupções.

Dito isso, o primeiro passo da abordagem é fazer o primeiro contato de forma simples, da seguinte forma:

- Oi, tudo bem?
- Olá, tudo bem?
- Bom dia (tarde ou noite), tudo bem?

É realmente só isso, inicialmente não diga mais nada. Textos muito grandes para contato inicial, afasta possíveis clientes. Lembre-se que o objetivo inicial é conseguir uma resposta, e uma abordagem breve é perfeita para isso, pois aumenta as chances de obter resposta.

Além disso, essa abordagem inicial conta com base psicológica, pois uma vez que uma pessoa te responde, as chances dela deixar de te responder em seguida são menores. Ou seja, você mandou a primeira mensagem, e a pessoa te respondeu, as chances da negociação fluir é maior.

Uma vez que você recebeu uma resposta, você irá dizer:

- Eu sou especialista em vendas através da internet com gestão de tráfego, eu estou selecionando algumas lojas para consultoria gratuita de anúncios online. Vou selecionar apenas cinco, e eu estou com uma vaga para você, no dia X, hora Y. Consigo falar com o dono da empresa para marcarmos um horário para a consultoria gratuita?

Lembrando que você pode fazer pequenas adaptações nesse texto, para se encaixar melhor com a sua persona. Você pode, por exemplo, dizer apenas que é um especialista em gestão de tráfego, mas lembrando que a palavra especialista é importante para lhe garantir autoridade e credibilidade.

É importante ressaltar que são apenas cinco vagas para gerar noção de escassez, reforçando que você é um especialista e que está prestando um serviço de exclusividade, para poucos.

Além disso, pré-estabeleça data e horário, de acordo com o script passado. A chance dele te ignorar com uma data e hora pré-estabelecida é menor. Você também pode dar a opção de dois horários, e perguntar qual ele acha melhor. Dar

duas opções de horário pode ser muito assertivo e com chances de bons resultados.

Você também pode alterar o final, trocando o “falar com o dono da empresa”, para “falar com o responsável pela área de marketing”.

Normalmente, a chance de te passarem o contato no Whatsapp é maior. Já no Instagram, a chance é um pouquinho menor. Consequentemente, com esse script, a taxa de respostas no Whatsapp tende a ser maior.

É importante lembrar que esse texto tem maior chance de sucesso se for mandado de forma quebrada, ao invés de completo. Se você mandar de uma vez só, a pessoa poderá ler pela barra de notificação, e nem ao menos se dar ao trabalho de ler completo quando ver “gestão de tráfego”.

Ao mandar picado, ela será forçada a abrir a conversa para ler, e a chance de resposta será bem maior.

Depois da abordagem, a **primeira possibilidade** é te ignorarem, e isso é normal. Dentre as abordagens, várias delas não terão retorno, e isso é normal, você precisa se acostumar.

A **segunda possibilidade** é a abordagem funcionar, e eles te passarem o contato do dono. Uma vez que te passaram o contato do dono, você responderá da seguinte forma:

- Olá (nome do dono), tudo bem? Peguei o seu contato com (whatsapp ou Instagram da loja). Sou especialista em gestão de tráfego, e estou selecionando algumas empresas para fazer uma consultoria de anúncios online. Você teria disponibilidade no dia X, hora Y, para que eu possa te ligar e fazer essa consultoria?

Lembrando, novamente, de mandar essa mensagem picada. Depois de enviado, não fale mais nada e espere um retorno.

Existe uma **terceira possibilidade**, que é na abordagem inicial você já ser respondido pelo dono ou pelo marketing. Nesse caso, você já pode mandar essa última mensagem direto, já que estará falando com o responsável.

A quarta possibilidade é te responderem dizendo:

- Oi, tudo bem? Aqui é agência dele!

Nesse caso, você irá responder:

- Sim, perdão, vocês já fazem anúncio para a empresa (nome da empresa)?

Se eles responderem que sim, você dirá:

- Então deixa eu dar essa consultoria gratuita, por que eu acho que consigo agregar com vocês!

Apesar disso, a chance deles aceitarem é muito pequena, pois eles terão medo de perder o cliente para você. Nesse caso, já começa a focar suas energias no próximo possível cliente.

Se eles disserem que ainda não fazem esse tipo de serviço, você dirá:

- Opa, então vamos fazer essa consultoria gratuita, porque aí podemos somar forças!

Nesse caso, a chance de toparem será um pouco maior.

Se eles começarem a fazer perguntas sobre preços ou estratégias nas redes sociais, não mande por lá. Argumente que você irá passar todas essas informações

na consultoria gratuita. Se você mandar essas informações em forma de mensagem, elas podem ler e ignorar.

Uma vez, em qualquer das possibilidades, que o cliente aceita a reunião, você mandará:

- Então ok, estamos agendados! Eu te mando uma mensagem, um dia antes (ou horas antes), para confirmar.

Um dia antes, ou horas antes se for o caso, mande:

- Oi, tudo bem? Estou passando para confirmar nossa reunião, está tudo certo para ela?

Se você quiser ficar acima da média, em alguns casos pode mandar áudio ao invés de mensagem. Em resumo, sempre mande a abordagem inicial em texto (oi, tudo bem?), e depois você pode mandar os áudios picados também.

Nem sempre será mais eficaz, mas você pode ir testando e vendo em qual ocasião o áudio se sai melhor que o texto.