

Live #04 - Os 6 maiores erros de iniciantes em Prospecção

#01 erro - Volume baixo de atividades

Se você não prospectar
20 empresas por dia
(pode ser as mesmas 20
empresas durante 1
semana, mas todo dia
você precisa tentar falar

com essas 20 empresas)

5 ligações por dia é um número ok?

Exemplo de fluxo de cadencia

Segunda - Eu mando e-mail para as 20 empresas

Terça - Eu ligo para as 20 empresas (Ligar em 2 horários diferentes)

Quarta - Eu ligo para as 20 empresas (Ligar em 2 horários diferentes)

Quinta - Eu mando um LinkedIn para as 20 empresas

Sexta - eu mando um ultimo e-mail para as 20 empresas

(Sempre excluindo as empresas que você conseguiu contato)

Call Hour (Hora da ligação)

Ligação é uma engrenagem pesada,

dura

A. Acreditam que prospectar 10 empresas por semana esta bom (Eu recomendo no mínimo 30 empresas por semana)

B. Acham que fazer 5 ligações por dia é o suficiente

C. Sempre estão focados em 1 prospect

#02 erro - Expectativa errada

A. Prospecção é que
nem o banco imobiliário

B. Achar que vão
receber mais SIMs do
que NÃOs.

C. Não entendem a
RETOMADA

Se voce falou com 720
empresas durante 6
meses, 100 empresas

você agendou reunião e
620 te falaram não, mas
não é porque elas te
falaram não, que não
vão agendar reuniões
com você no futuro.
Você está plantando
sementes de
RETOMADA

**#03 Erro -
Definição de ICP
(perfil ideal de
cliente)**

O Perfil ideal do cliente é a minha crença. Eu acredito que se você tiver um bom perfil, 50% do caminho está bem resolvido.

A. Escolhem mais de 1 segmento

O Giovanne de 2012 tentava vender para Empresa de Bateria de carro, Churrascaria, Empresa de foguete, Empresa de vara de pesca, Empresa de

dinamites e acabava
não vendendo pra
ninguém.

O Giovanne de 2015
começou a prospectar
só 1 segmento.

O Giovanne começou a
trabalhar apenas com
empresas manutenção
de ar-condicionado

O Giovanne descobriu:

Que empresas de ar-condicionado possuem uma dor que possuem muitas instalações, mas o que de fato dá dinheiro é a manutenção

O Giovanne que é muito esperto entende que esse é um problema geral do mercado de ar-condicionado e usa essa argumentação para agendar outras reuniões

O Giovanne também descobriu que ligar para empresas de ar condicionado na quinta-feira é horrível, pq é o dia de sair para comprar produtos na santa efigenia

B. Não saber a dor do segmento
Giovanne , o que você faz?
Giovanne responde:
Trabalho com prospeção de clientes

(Resposta errada)

Giovanne, o que você faz

Giovanne responde:

Ajudando empresas que
precisam de mais
reuniões diariamente
para conseguir bater
suas metas no fim do
mês

C. Não saber os meios
de contato

As vezes pra empresa de
ar condicionado, o e-
mail funciona super

bem por X motivo
Já para a empresa de
vara de pesca, o telefone
funciona melhor)

#04 Erro - Falta de Processo e Rotina

A. Faz 1 dia uma coisa,
no outro já faz outra.
Segunda-feira é o dia de
fazer ligações (Voce vai
la bonitinho(a) e faz as
ligações)

Terça-feira é o dia de
você mandar e-mails
(Como ficou coisa
atrasada da segunda-
feira, ele não e-mail e faz
mais ligações)

POP (Procedimento
operacional padrão)
E entrar no escritório as
8

Bater o ponto as 8:10
Limpar os panos do dia
anterior
Começar a limpeza pela

área X

B. Olham pra prospecção
como algo banal

Prospecção é um jogo
difícil e de gente
grande.

Você precisa levar
prospecção muito a
serio, pq ela é o coração
da sua empresa.

#05 Erro - Não ter

métricas claras

Exemplo de funil:

Entrada de prospects -
40 Empresas (semana)
(mês 160)

Tentando contato - 40

Contato respondido - 30

Qualificação 20 -

Reunião Agendada - 10
reuniões

Venda - 1 Venda X 4 = 4
vendas (minha meta)

Se sua meta é fazer 1
venda por semana e pra
você fazer uma venda
por semana, você
precisa de 10 reuniões
agendada

**Quantas
empresas você
precisa falar, para
agendar 1 reunião
Quantas reuniões
eu preciso ter,**

para fazer 1 venda

#06 Erro - Estudar muito e não aplicar

Eu tenho certeza de que quem consome meu conteúdo gratuito e não tem resultados pode ter 1 desses 3 problemas;

1. Não ser autodidata
(Conteúdo gratuito é

fora de ordem)

2. Não ter uma comunidade pra ajudar

3. É não ir executar o que aprende

ESTUDA 90% do TEMPO
e EXECUTA 10% (ISSO
ESTA EXTREMAMENTE
ERRADO)

ESTUDAR 30% DO SEU
TEMPO E EXECUTAR
70% (ISSO ESTA
EXTREMAMENTE
CERTO)

