

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 NÃOos.

C. Não entendem a RETOMADA
Se você 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

dynamites 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 da 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 prospecção de clientes

(Resposta errada)

Giovanne, o que você faz
Giovanne responde:
Ajudo 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
lá 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 prospeção como algo banal

Prospeção 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)**

