

# REACT REUNIÃO COMERCIAL

## AULA PRÁTICA



## • INSIGHTS

1. Antes da reunião sempre dê uma lida no formulário que o cliente preencheu, acesse o site, o Instagram, levante alguns pontos de melhorias para que você consiga ir apresentando o seu trabalho e, consequentemente, gerando valor ao seu serviço.
2. É interessante iniciar a reunião sempre pedindo para o cliente contar um pouco mais sobre o negócio dele – dores, desejos, cenário atual, expectativas e etc – para que assim você possa ser extremamente incisivo na proposta que irá vir.
3. Na reunião é bom ouvir muito o cliente e falar pouco.
4. Saber a estrutura de custos da empresa é necessário para que você consiga definir padrões de custo por aquisição máxima, o investimento direcionado para as campanhas e etc.
5. Um erro comum que os gestores de tráfego cometem é entrar muito no detalhe em relação à estratégia e à técnica na primeira reunião. A primeira reunião é basicamente para que você venda o seu serviço.
6. Quanto mais perguntas você fizer induzindo o potencial cliente a responder “sim”, maiores são as chances dele fechar com você no final da reunião.
7. Na HM, os valores cobrados por uma fonte de tráfego são diferentes dos valores de duas fontes. Então, tente fazer o cliente fechar as duas plataformas pois é uma forma de aumentar o seu ticket médio na empresa.
8. A cliente conhecia o trabalho do Victor há bastante tempo, por isso é importante ressaltar a importância da produção de conteúdo, afinal, é mais fácil vender para alguém que já te conhece.
9. É legal dar uma pincelada nas estratégias que a equipe executaria para que desperte ainda mais interesse no cliente.
10. O fechamento de contrato é bem direto ao ponto – “E aí, vamos fechar?” –, pois não pode deixar que o cliente esfrie. É preciso ser agressivo, não pode ficar sendo passivo.
11. Uma grande importância do formulário: além de filtrar as pessoas que pretendem fazer um agendamento de reunião, filtra também aquele potencial cliente que já tem mais consciência em relação aos valores, facilitando, assim, a negociação.

## • INSIGHTS

12. Antigamente na HM, o primeiro pagamento era cobrado no boleto, porém, fazia com que as pessoas “esfriassem”. Então, como o cliente está extremamente animado na reunião, é válido fazer sempre o primeiro pagamento no Pix para aproveitar essa excitação.
13. É importante saber conduzir a reunião justamente para entender quando colocar um pouco mais de pressão – ou não! – na hora de fechar o contrato.



Vamos lá? O que você achou?  
Me marca nos Stories mostrando a melhor dica que viu.

@trafegocomvictor

