

PARA QUEM: GESTORES DE AUTOMAÇÃO

CLIENTE IDEAL: INFOPRODUTORES, CLÍNICAS, NEGÓCIOS LOCAIS

TICKET MÍNIMO: R\$1.000

META: R\$5.000 A R\$10.000 POR MÊS

Alunos ganhando 15, 20, 30k mês (serviços pontuais + recorrência)

Prospecção ativa, ter um perfil e gerar conteúdo e tráfego.

A maioria vai pra prospecção ativa, porque os outros são mais complexos e levam mais tempo pra ter resultado.

Importante:

1 - Como iniciar uma conversa da melhor maneira pra pessoa dar atenção

2 - Como conduzir essa conversa até o fechamento

SOLUÇÃO - Plano para R\$10.000 - R\$20.000

Ticket - R\$2.000 solução completa principal - R\$1.000 downsell

10 vendas por mês

1. Garantir um bom posicionamento e uma boa oferta estruturada

Foto
Bio
Destaques
Feed
Stories

Oferta com proposta personalizada para o cliente - produtizada.

2. Social Selling

3.1 Aquisição de clientes de forma orgânica - funil de hunter

3.2 Aquisição de clientes com tráfego pago (direct)

4. Vendas em call

Quero dar atenção a 3 pontos:

1. Kommo
2. Mensagem de abertura
3. Sequência de follow up
4. Fechamento em call

Mensagem de abertura:

Olá (nome), tudo bem? Sou especialista em automações (adicionar algo de autoridade).

Estou entrando em contato porque pude perceber (algo genuíno).

Te proponho uma rápida conversa para eu entender mais alguns detalhes sobre a sua situação e te mostrar exatamente uma ação rápida que eu te recomendaria para (promessa). Vamos?

Sequência de follow up:

1. 🙄
2. Oi, (nome)?
3. Oi (nome), tudo bem? Espero que sim! Correria por aí? Me avisa.

Se não responder, descarta...

Agendar horário com a técnica do “ou ou”

Confirmar agendamento no dia

Fechamento em call:

Quebra gelo (3min)

"Não estou aqui para vender, estou aqui para contribuir

Se eu entender que o que eu tenho consegue te ajudar... não estou atrás do \$\$, sim do resultado

Se você entender que eu consigo te ajudar, você dá um segundo passo"

Questionário SPPO SELLING

Situação

Voce já tem mentoria?

Qual preço?

Qual sua meta?

Problema

Plano

Oferta

Apresentação do processo + Pitch

Ancoragem

"Acredita que esse programa vai potencializar o seu negócio?

Posso contar com o seu sim ou o seu não?

Tirando o preço, é isso que você quer?"

Preço 1-30

Preço protagonista

Fechamento (na call)

"Você vai me agradecer depois"

COM TRÁFEGO...

- Recepcionar os seguidores jogando para o fluxo de mensagens
- Palavra chave no direct qualificando o lead na conversa e levando para call

META - 30 calls no mês