

checklist de prospecção

NA GRINGA

Confira as **#7** etapas para
fechar um cliente de Tráfego
Pago fora do Brasil recebendo
5x mais pelo seu trabalho!

Introdução

Opa, tudo certo?

Aqui é o Rodrigo e montei esse material com um único objetivo:

Te ajudar a fechar clientes na gringa ganhando em dólar.

A ideia é simples...

Quero que você aproveite a alta do dólar de alguma forma.

Para isso, nas próximas linhas você terá uma explicação clara e direta sobre os 7 etapas para fechar um cliente na gringa e depois terá mais um checklist para preencher na hora de prospectar seus clientes.

Com isso claro, confira abaixo o seu guia para ganhar 5x mais pelo trabalho que você já faria aqui no Brasil:

1

Defina seu nicho e suas metas:

Qual seu objetivo inicial? (fechar o primeiro cliente na gringa? Fechar um contrato por 500 dólares? Gerar 5 reuniões por semana?)

Em qual nicho você vai atuar? (e-commerce? Infoproduto? Negócio Local?)

Quantas abordagens você vai fazer por dia? (10 abordagens? 20 abordagens? 30 abordagens?)

Quantas vezes você vai abordar um contato até seu fechamento? (Uma única vez? Duas? Quarto vezes?).

Quais critérios tornam seu cliente um bom cliente? (Faz tráfego pago? Pública conteúdo? Tem um determinado número de seguidores? Tem um site? Lista de e-mails?).

Com isso claro você saberá quais clientes você está buscando e poderá avançar para a próxima etapa.

2

Defina seu nicho e suas metas:

Após definir se vai trabalhar com infoprodutos, e-commerces ou negócios locais, confira abaixo o passo a passo de como conseguir o contato de um cliente e como abordar ele ainda hoje.

Lembrando que nas gravações AO VIVO e também no final desse checklist você tem uma breve explicação de como usar as ferramentas mencionadas.

Ecommerce:

1. Use o Buitwith.com para encontrar centenas de potenciais clientes de uma única vez.
2. Encontre as redes sociais desses clientes a partir dos sites que você encontrou.
3. Analise a página, o site e os anúncios dele usando o Facebook Ad Library ou o Sem Rush.
4. Levante 3 hipóteses de como ajudar esse cliente a vender mais.
5. Escolha #1 das 3 hipóteses com base na metodologia ICE Score.

6. Encontre o e-mail do dono da empresa pelo Hunter.io

7. Pesquisa pelo nome da pessoa no Instagram e/ou LinkedIn

8. Faça sua abordagem usando o modelo de script que você recebeu.

Negócio Local:

1. Selecione uma cidade na gringa e pesquise por hotéis e restaurantes no Tripadvisor

2. Selecione 20 empresas que você tem interesse em fechar.

3. Procure pela rede social e site dessa empresa.

4. Filtre quais fazem anúncio e quais não fazem usando o Facebook ad Library ou Spyfu.

5. Levante 3 hipóteses de melhoria para os negócios com maior potencial de fechar negócio usando o ICE Score.

6. Priorize uma ideia para apresentar na sua abordagem.

7. Use o Hunter.io para encontrar os e-mails vinculados ao domínio do site.

8. Faça sua abordagem usando a hipótese de melhoria que você encontrou.

Infoproduto:

1. Encontre um produto no clickbank que você veja potencial.
2. Encontre e salve a página de vendas daquele produto.
3. Encontre também a rede social do produtor.
4. Use o Facebook As Library ou o Spyfu para encontrar os anúncios vinculados com aquele produto.
5. Analise as falhas na comunicação daquele cliente.
6. Levante 3 hipóteses de melhoria usando o ICE Score.
7. Priorize #1 ideia.
8. Aborde o produtor pelo e-mail de suporte que ele deixa no clickbank.
9. Use a mesma abordagem pelo direct do instagram.
10. Caso seja necessário, procure os e-mails vinculados ao domínio do produtor usando o Hunter.io para entrar em contato mais uma vez.



**Filtre suas respostas e faça
follow up com quem
não te respondeu!**

Conforme for tendo resposta, identifique quais podem avançar para uma negociação e quais não podem.

Direcione os potenciais clientes para uma reunião ou para o seu whatsapp.

Aqueles que responderam, mas que aparentam não precisar do seu serviço, peça indicações para ganhar tempo.

Com aqueles que não responderam, faça follow up usando os scripts de abordagem.

Avance para uma negociação com os melhores potenciais clientes

4 Prepare o campo para mostrar sua proposta

Lembre que seu primeiro passo em uma negociação é entender porque o cliente precisa de você.

Para isso, você pode por Whatsapp, caso não tenha domínio fluente do inglês, perguntar para o seu potencial sobre quais são as ações de marketing do negócio dele e quais são suas metas.

Depois, com base nas respostas dele, você mostra opções do que ele pode fazer para atingir o resultado desejado.

Importante: você precisa ser capaz de executar essa sugestão.

Por fim, analise qual opção interessou mais a ele e pergunte se você pode fazer uma proposta que seja boa para os dois.

É nessa hora, com seu cliente já convencido de qual solução que ele precisa, que você fará o pitch da sua oferta, mas sem falar o preço.

Caso ele se mostre 100% interessado em fechar com você, e pergunte quanto custa seu serviço, você poderá avançar para o quinto passo.

5 Apresentação da sua Proposta Irresistível.

Depois que ele já deu sinal verde e se mostrou apto a comprar de você, aqui está o passo a passo para fazer sua proposta.

Primeiro, fale de novo tudo que você vai entregar para ele, passe ponto por ponto e reforce o porquê de cada ação que você vai fazer.

Segundo, apresente o potencial de retorno que isso pode gerar com base na meta que seu cliente disse buscar.

Ou seja, mostre com base em estudos de caso ou nos resultados gerais do mercado, quantos clientes a mais isso pode gerar, quantos contatos a mais ele pode ter e o que aquilo pode significar para o negócio dele.

Terceiro, mostre seu preço cheio, mas fale que tem uma proposta que pode tornar esse valor irrisório.

Quarto, caso ele queira te ouvir, mostre que ele pode te contratar investindo o valor de 3 a 4 parcelas de forma que a última, ou as duas últimas parcelas, ele só paga se estiver satisfeito (se você viu as aulas que disponibilizei, você já sabe porque fazer isso ;).

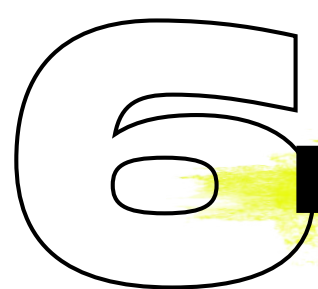
Quinto, permita que ele se posicione.

Sexto, caso ele se mostre interessado, encaminhe seu cliente para a próxima etapa do checklist que é assinar o contrato.

Sétimo, caso ele precise pensar, ou consultar alguém, já deixe marcado uma data na qual você irá entrar em contato de novo.

Caso você precise abordar ele de novo, basta seguir a mesma lógica perguntando “podemos definir o rumo do nosso projeto?”.

Depois que ele der sinal verde, vá para a penúltima etapa.



Feche o contrato

Se o cliente já está apto a fechar com você, envie o modelo de contrato que você recebeu.

Se preciso, veja de novo a aula do Marcos sobre como fazer a cobrança em dólar. E inicie seu projeto para gerar seu primeiro resultado. Com isso feito, use seu primeiro mês para colher o máximo de dados sobre o negócio do seu cliente.

E tendo informações relevantes, e um primeiro resultado que você irá colher já nas primeiras semanas de trabalho, você poderá avançar para a última etapa e fidelizar seu cliente.

Mantenha esse cliente trabalhando com você por mais tempo

Nessa fase o cliente já pagou você.

Já pode estar satisfeito.

E já confia em você.

Por isso, você precisa usar as informações que você colheu no primeiro projeto para sugerir novas formas de aumentar ainda mais o faturamento daquele negócio.

Ao fazer isso você inicia outra negociação e aumenta o seu faturamento sem precisar prospectar novos clientes.

De forma que você ainda pode questionar seu cliente sobre conhecidos que se beneficiaram do mesmo trabalho que você já fez.

Assim você ainda consegue novos potenciais clientes qualificados sem precisar passar de novo pelo trabalho de prospecção.

Sem falar que nessa abordagem você já terá um prova social na gringa, alguém para seu novo potencial cliente recorrer e um caminho claro do que fazer para gerar resultado para novos clientes.

Com isso você tem um caminho claro para ir DO ZERO até o seu PRIMEIRO CLIENTE NA GRINGA

Pois apesar da distância, esse processo pode te gerar:

Potenciais clientes.

Negociações acontecendo a todo momento.

Com direito a negócios que vão te gerar receita ao longo do tempo.

E indicações que vão facilitar sua vida na hora de conseguir mais clientes.

Algo que só tornará seu trabalho mais fácil ao longo do tempo.

Agora, o que fazer?

Use o checklist abaixo e feche seu primeiro contrato em dólar!

1. Defina o seu objetivo e suas metas.
2. Faça suas primeiras abordagens no nicho que você escolheu.
3. Filtre suas respostas e faça follow up com quem não te respondeu!
4. Prepare o campo para mostrar sua proposta
5. Mostre a sua Proposta Irresistível.
6. Feche o contrato.
7. Mantenha esse cliente trabalhando com você por mais tempo.

Com esse roteiro claro, você também pode querer avançar para o próximo nível...

Com essas 7 etapas você tem tudo que precisa para fechar seus primeiros e próximos clientes na gringa.

E vale lembrar...

Esse checklist é facilmente adaptável para o Brasil.

Porém, não posso encerrar esse material sem te falar do seu próximo passo.

Nele você precisa cobrar mais pelo seu serviço.

Só assim você irá conseguir aumentar o faturamento de um negócio de serviço.

E para isso, eis o que te aconselho:

Primeiro, documente o que você geralmente entrega para os seus clientes que pagam até 2 mil reais ou de 500 a mil dólares.

Segundo, feche um próximo negócio cobrando o dobro do valor.

Como você já terá outros clientes, você conseguirá fazer isso sem se preocupar em ouvir um NÃO.

Depois, no terceiro passo, assim que conseguir um cliente que paga o dobra o preço, consiga outro que pague o mesmo valor.

E, por fim, no quarto passo, pegue o processo que você documentou lá no começo e contrate um gestor de tráfego iniciante para atender os clientes menores.

Assim você poderá focar em negócios cada vez maiores sem deixar passar outras oportunidades.

Lembrando que se você deseja um processo para fazer isso...

Ou ainda, um processo que mostre outras alternativas para crescer o seu faturamento...

**Recomendo que acesse
o Gestor 10K**

Nele você terá um roteiro claro para avançar até o seu próximo passo!

ASS: Rodrigo Oliveira

Gestor de Tráfego, Empresário e
dono de 3 empresas.

P.S. Segue abaixo uma breve descrição para que serve todas as ferramentas mencionadas no Checklist:

1. Scripts de abordagem para gerar um primeiro contato e para fazer follow up.
2. Gmass para abordar e manter o contato com até 50 clientes por dia por e-mail sem investir um único centavo.
3. Instagram para encontrar em contato de forma mais rápida.
4. Clickbank para encontrar infoprodutores.
5. Buithwith.com para encontrar o site e as redes sociais de clientes que já usam alguma ferramenta de marketing.
6. Hunter.io para conseguir o e-mail de um cliente usando apenas o domínio do site.
7. Tripadvisor para encontrar negócios locais.
8. ICE Score para definir prioridades.
9. Facebook ad library para conferir se um potencial cliente possui anúncios rodando.
10. Spyfu como uma alternativa ao Facebook ad library para analisar anúncios.

P.P.S. Foque naquelas que vão te ajudar no nicho que você escolheu já na primeira etapa do Checklist.