

Desenvolva seu Script de Prospecção

Os três fatores fundamentais do script de prospecção.

O principal objetivo do script de prospecção é definir rapidamente e de maneira clara e objetiva o que sua empresa pode oferecer ao prospect.

Assim, um roteiro realmente eficiente possui três informações fundamentais, nesta ordem:

- 1) O tipo de cliente que sua empresa ajuda. Use as informações do seu perfil de cliente ideal. Confira na reportagem que se inicia na página 12 um exercício prático para definir o seu PCI.
- 2) Os problemas/as necessidades que sua empresa ajuda a resolver. Cite as principais funcionalidades do seu produto/serviço, faça com que o prospect entenda o objetivo central do que você tem a oferecer.
- 3) Os benefícios alcançados pelos seus clientes. Aqui, vale citar indicadores de ganhos dos clientes, as funções mais elogiadas pelos clientes, informações de reviews, dados de pesquisa de satisfação etc.

Por exemplo:

Minha empresa atende clientes de médio e grande porte, com mais de 200 funcionários. Nosso sistema ajuda os profissionais a gerenciar suas finanças de forma automatizada. Nossos clientes reportam uma melhora de 10% na produtividade, além de economizar cerca de quatro horas por semana, em virtude das tarefas automatizadas

Com este tipo de roteiro um prospect potencial imediatamente se identifica e vai buscar fazer mais perguntas. Se não se identificar, ele também já se desqualifica, mas também pode acontecer de ele querer fazer mais perguntas para ter mais informações. É uma forma eficaz de começar a conversa de uma maneira inteligente.

Vale destacar que esse modelo serve não apenas para prospecções cara a cara, mas também para ações via telefone ou por e-mail.

Agora siga o passo a passo abaixo e desenvolva o seu script de prospecção em um documento no word ou em seu caderno:

- 1 – Perfil dos clientes que minha empresa atende:
- 2 – Problemas/necessidades que minha empresa ajuda a resolver:
- 3 – Benefícios alcançados pelos meus clientes:
- 4 – Roteiro final: