

## ETAPA 00 - ANTES DE AGENDAR.

### Pergunta 01 - Recebeu a primeira mensagem, e aí?

Boa tarde, (nome do cliente). Tudo bem? Aqui é o (Seu nome - responsável por), e vim te auxiliar da melhor forma possível.

Para que isso aconteça é preciso que responda algumas perguntas.

Você consegue me enviar um áudio ou uma mensagem contando um pouco sobre o seu negócio de forma resumida e também qual tem sido sua maior dificuldade.

→ resposta do cliente

→ O que fazer em caso da não resposta.

Follow up 01 → Em texto:

Imagino que esteja muito corrido, porém para que eu possa te ajudar eu preciso entender o seu negócio, assim consigo ver os pontos cegos que te fazem deixar de ganhar dinheiro hoje, consegue me dar um feedback.

Follow up 02 → Ligação:

Opa Sr. XYZ tudo bem? Aqui quem fala é o (nome) da empresa (x), a gente notou o seu interesse no (xyz) para que a gente possa te gerar um relatório que vai mostrar os pontos cegos do seu negócio e te explicar o porque você não tá ganhando mais dinheiro, a gente precisa entender um pouco mais sobre ele, posso te fazer algumas perguntas?

Follow up 03 → Sincerão

Sr (X) tudo bem? Bom pelo visto o Sr não quer crescer o seu negócio agora, entendo não ser uma prioridade, fizemos alguns follow ups para tentar lhe ajudar, visto que não é o momento de expandir o seu negócio, tudo bem nos dar um OK, assim paramos de lhe chamar, que aí não fica tão chato pra você e para a gente.

Caso você tenha interesse em retomar, topa responder umas perguntas?

### Pergunta 02 - Principal Dor?

(Caso não tenha ficado claro no primeiro áudio, pergunte)

Entendi Sr. X e qual tem sido a sua principal dificuldade hoje? Consegue me explicar o que tem atrapalhado seu negócio te impedindo de captar mais clientes?

→ resposta do cliente

→ O que fazer em caso da não resposta (Volte nos follow ups)

→ Pergunta 03 - Mecanismo Único + cta pra call

(Aqui é muito importante, muito mesmo, você GERAR a curiosidade no prospect, o cara precisa querer VER na prática como funciona o seu mecanismo unico)

Sr entendo, o que acontece, hoje o mercado americano ele tem diversas particularidades que mudam do mercado brasileiro (citar elas, ã usam wpp, fb é maior, ai se não montar um funil dificilmente você vende) vou te dar um exemplo...

(história da netflix gerando necessidade de ter um funil de vendas)

CTA: É difícil te mostrar tudo aqui, você teria de 20 a 30 minutos pra que eu te mostre na prática como isso funciona?

Tenho (dia) e hora (x) e dia (y) hora (y), algum desses funcionam pra você?