

Script de Abordagem para Negócios Locais

Comece o bate papo com "Oi, tudo bem?"

Isso fará com que a empresa acredite que você é um cliente, sentindo-se na obrigação de te responder.

Após a resposta se apresente de acordo com as situações abaixo:

Situação A: Você é um completo "fraldinha" iniciante, sem resultado prévio

ps: fraldinha é apelido que uso para meus alunos iniciantes, [me siga no Insta](#) e verá constantemente esse termo haha

Vi uma oportunidade no seu negócio e acredito que posso colocar seus produtos/serviços na frente de milhares de pessoas por um valor acessível.

Seria como te colocar na rua mais movimentada da cidade, sem mudar nada no seu aluguel.

Teriam alguns minutos no dia XX às XX:XX Horas para me receber/fazer uma call comigo, sem compromisso?

Nota: Perceba que falar sobre a rua mais movimentada é falar sobre a internet, no linguajar do empresário.

Nota 2: Perceba que o "vi uma oportunidade" existe para você não parecer tanto um vendedor, e sim alguém interessado em ajudá-lo.

Nota 3: O "sem compromisso" ajuda bastante a conseguir um bate papo sem que ele peça portfólio ou apresentação.

Situação B: Você já tem algum resultado prévio, é um sub20

Vi uma oportunidade no seu negócio e acredito que posso colocar seus produtos/serviços na frente de milhares de pessoas por um valor acessível.

Já ajudei algumas empresas com isso e ficaria feliz em te explicar como essa estratégia pode ser replicada para você, economizando tempo e dinheiro, trazendo vendas ao mesmo tempo.

Teriam alguns minutos no dia XX às XX:XX Horas para me receber/fazer uma call comigo, sem compromisso?

Nota: Você está falando de resultados que gerou no passado, assim poderá levar o PC para a reunião e mostrar ao empresário estratégias que fez bem feito.

Possíveis objeções:

- Aqui é da agência:
 - Quando a agência responsável pelo cliente te responder, não se preocupe. Aja como se você não fosse uma agência e se posicione como "consultor de negócios". Vale ressaltar que para avançar nesse ponto você precisa ter habilidades para entregar algo além do básico de uma agência.
- Pode me enviar uma apresentação?
 - Responda: "Não acredito em apresentações padronizadas para algo que é tão personalizado. Meu objetivo é conhecer sua empresa, totalmente sem compromisso, e se fizer sentido para você eu monto uma apresentação personalizada, no seu tempo, sem pressa".
- Ignorado
 - Aguarde 24 horas e envie "Oi pessoal, vi que vocês não me responderam... Entendo que estejam corridos, então estou à disposição em {colocar datas e horários para ele escolher}. Mas, se alcançar centenas de novos clientes todos os dias não for uma prioridade para vocês, é só me falar, sem ressentimento, que eu paro de incomodar haha. Um abraço e ótimo dia!"

Como levar esse script para o próximo nível?

Abordar as empresas não é difícil, difícil mesmo é ouvir vários "nãos" e continuar atrás do seu primeiro cliente de Gestão de Tráfego.

Por isso, a consistência será seu verdadeiro aliado e não ouse falar que esse script não funciona até você testá-lo em pelo menos **20 empresas por dia**, ao longo de sete dias.

Bom, o Script é aplicável para mensagens via Direct ou WhatsApp, mas essas duas não são as minhas ferramentas favoritas, pois é um trabalho muito manual.

Por isso, acredito que o **e-mail seja o melhor canal**.

E para te ajudar a entender isso liberei uma aula do meu curso TOTALMENTE gratuita para você degustar.

Nela eu te mostro Como falar com 50 clientes por dia! Clique abaixo para acessar a aula gratuita, é toda sua!

Botão: [ACESSAR AULA AGORA!] link:

https://edzz.la/N2KMB?a=50527462&utm_source=script-pdf