

action

MÁQUINA DE PROSPECCÃO



Encontro 3 – 17/02

Cronograma

1. Dificuldades dos participantes
2. Votação das dificuldades (1 votos de cada)
3. Definição das dificuldades
4. Explicação da Dificuldade (5 a 10 min)
5. Sugestões para resolver (5 a 10 min)
6. Criação do plano de ação (10 min)
7. Considerações finais (10 min)

Action 3

Encontrar realmente uma dor forte que "sangra",

4 Votes

17%

Dificuldades ao conversar com o decisor

3 Votes

13%

Escolher a ferramenta mais completa e com o melhor custo x benefício para automatizar as lista

3 Votes

13%

Aluno(a): Caio Rodrigues

Dificuldade: Encontrar uma dor forte, que sangra

Plano de ação

- Simplificar a solução
- Entrar na empresa com uma solução e depois ir aumentando o escopo
- *Pesquisa na BASE de clientes e pesquisas externas
- Perguntas poderosas de Coach
- Pensar no Inbound Marketing para criação de base

Aluno(a): Matheus Scheffer

Dificuldade: Passar do bloco 1 da
Cold Call

Plano de ação

- Focar 100% na transformação e não falar nada sobre seu produto
- Rapport
- Não dar uma pausa do bloco 1 pro bloco
- Pensar em começar essa cadecia por email
- Pensar em trafego pago

Aluno(a): Vinícius Leão

Dificuldade: Escolher uma ferramenta completa que tenha custo x benefício

Plano de ação

- Ter o processo bem definido
- Escala Ramper, Snov.io