

action

# MÁQUINA DE PROSPECÇÃO



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 decisior 3 Votes

13%

Escolher a ferramenta mais completa e com o melhor custo x beneficio para automatizar as lista 3 Votes

13%

action

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

action

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 cadeia por email
- Pensar em tráfego pago

action

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

action