

- **ESTRATÉGIAS PARA DIMINUIR O NO-SHOW (FALTA DE COMPARECIMENTO)**

1. Estudo de caso

Após a confirmação da reunião caso você tenha algum estudo de caso gravado é interessante você enviar para essa pessoa, o estudo de caso não pode ser um depoimento de segundos e precisa ser uma mini entrevista onde você pergunta como era a vida da pessoa antes de fechar com você, quais os problemas ela tinha e o que aconteceu ao longo da prestação de serviço.

2. Efeito Exclusividade / Incentivo

Um tempo depois de ter enviado o estudo de caso (ou não) avise a pessoa que já estudou sobre a empresa dela, viu os concorrentes e que na ligação vai apresentar pra ela algumas coisas que podem ser feitas.

3. Disparo de SMS / E-mail (CALENDLY/FERRAMENTA)

Disparo automático de e-mail e sms para a pessoa!

4. Rodar os anúncios explicados no FUNIL (Autoridade/Prova Social)

Rodar os dois tipos de anúncios para as pessoas recém chegadas no seu perfil/engajaram com sua conta.