

PRIMEIRO SCRIPT DE REUNIÃO

Existem 3 tipos de clientes

- 1- Os que não entendem de tráfego**
- 2- Os que entendem e passaram por bons resultados**
- 3- Os que entendem e passaram por experiências ruins**

Agora vamos para a reunião, já vou deixar claro que para uma reunião ter sucesso você não pode usar um script como na prospecção. Existem vários métodos para ter uma reunião de sucesso então basta usar esses métodos e adaptá-los para sua reunião, nem todos os donos de negócio vão ter a mesma dor e nem o mesmo comportamento. Você não pode parecer um robô falando frases decoradas na frente do dono.

(ESTRATÉGIA 1)

Basicamente você vai começar a reunião fazendo com que o cliente diga sim para sua oferta, sem necessariamente você ofertar algo para ele.

Comece assim

VOCÊ- Bom dia (falar nome do dono), tudo bom? Meu nome é Wilhelm, sou especialista em gestão de tráfego, e pra saber se

eu posso te ajudar eu tenho que fazer algumas perguntas,
certo?

Perguntas que devem ser feitas para o cliente dizer sim para sua oferta antes mesmo de você oferecer seu serviço.

1. Eu queria saber de você “nome do dono” como está alinhado sua área comercial, qual é o caminho que seus clientes fazem antes de comprar o produto final?
2. Você tem a sua taxa de conversão e de fechamento dos seus clientes?
3. Como você faz isso para lotar sua agenda de leads e clientes, como você alcança novos clientes hoje?
4. E como ficaria para você atender mais 100 clientes por mês interessados em comprar (fale o produto do cliente) a pizza do seu restaurante? Você acredita que isso aumentaria sua venda ? aumentaria seus resultados hoje?
5. Sua estrutura hoje tem a capacidade de atender mais 100 novos clientes todos os meses?
6. Como está o posicionamento da sua empresa hoje na internet? Você acredita que um bom posicionamento na internet faz diferença em um negócio hoje?
7. Hoje quantos % sua empresa pode crescer sem fazer nenhuma modificação, quantos % ela pode crescer com o número de funcionários que você tem hoje?

8. Hoje você busca para sua empresa, crescimento ou estabilidade?

Feito essas perguntas durante a reunião, você terá um mapa completo do seu cliente, e ele já terá dito sim para sua oferta antes mesmo de você oferecer ela.

Depois disso mostre números, matemática, fatos, lembre-se contra fatos não há argumentos, você vai até o gerenciador de anúncios do facebook, que já foi passado aqui, e vai pesquisar por anúncios de empresas concorrentes, depois vai tirar print dos resultados e apresentar ao seu cliente, mostrando que empresas concorrentes a ele estão tendo um ótimo resultado.

Lançados em novembro de 2020

Detalhes do Anúncio	Anúncio 1 (Esquerda)	Anúncio 2 (Direita)
Status	Inativo	Inativo
Período	14 de Nov de 2020 a 15 de Nov de 2020	13 de Nov de 2020 a 13 de Nov de 2020
Plataformas	Facebook, Instagram	Facebook, Instagram
Categorias		
Tamanho estimado do público	>1 mi pessoas	>1 mi pessoas
Valor gasto (BRL)	R\$800 a R\$899	<R\$100
Impressões	125 mil a 150 mil	15 mil a 20 mil
Identificação	454502689295330	708439266720932

Ver detalhes do anúncio

Burger King Brasil

Depois de apresentar os dados e mostrar que os concorrentes dele estão anunciando você vai para próxima etapa desse modelo de reunião.

Agora você vai fazer um cálculo rápido com seu cliente, você vai perguntar qual é o ticket médio da empresa dele, ou até mesmo qual é o produto principal mais barato da loja dele, e vai fazer o seguinte cálculo.

Exemplo

Vamos supor que a empresa seja uma hamburgueria e que o hambúrguer mais barato seja 15 reais

Investindo 10 reais por dia, em 1 mês será gasto 300 reais

Então vamos a uma tabela.

1 mês	C/lead	C/iniciadas	vendas	Total
R\$ 300,00	R\$ 2,00	150	90	R\$ 1.350
R\$ 300,00	R\$ 3,00	100	60	R\$ 900
R\$ 300,00	R\$ 4,00	75	45	R\$ 675
R\$ 300,00	R\$ 5,00	60	36	R\$ 540

Mostre esses cálculos para ele, assim ele não ter argumentos de achar que não vai ter resultados, até porque esses número não são reais, pois as pessoas pedem hambúrguer e refrigerante, e algumas pessoas não vão pedir somente um, algumas vão pedir toda semana, algumas vão pedir o hambúrguer mais caro e por aí vai...

Assim ele saberá que mesmo se o impossível acontecer ele ainda vai estar no lucro sobre o investimento sobre os anúncios.

Depois disso você faz a última jogada antes do fechamento, você criará um dia antes da reunião um anúncio no Google ads e ativará ele quando faltar 3 a 2 horas para reunião, e quando você chegar nessa etapa da reunião que estamos, você apresenta o anúncio dele ao vivo funcionando na prática, você vai virar para o dono do negócio e pedir para ele pesquisar no google do celular dele “hamburgueria em Belo horizonte”
(adapte para a empresa e cidade que você está em reunião)
Assim o cliente vai ver o anúncio ao vivo funcionando.

-Wil, mas como vou montar um anúncio para ele se eu não tenho acesso ao site dele? e eu vou gastar o meu dinheiro se o anúncio rodar?

Você apenas criará o anúncio e colocará o site dele na URL, e sobre o gasto, vai ser um gasto baixo, pois o anúncio vai rodar por poucas horas, entenda isso como um investimento para fechar a reunião

(SERÁ MOSTRADO EM VÍDEO)

Depois disso você vai para o fechamento, basicamente você vai dizer

VOCÊ- Olha (falar nome do dono) eu realmente acredito que posso te ajudar, como eu disse sou especialista em gestão de tráfego, e minha proposta para você é basicamente a gente

fechar uma parceria e um contrato de 1 mês no valor de (falar o valor que você irá cobrar pelo serviço) para você sentir como vão ser os resultados.

VOCÊ- Agora me diga, quanto você está disposto a investir nos anúncios por dia ?