

Roteiro de Qualificação Inbound

Módulo Roteiro Consultivo - Aula Roteiro de Qualificação Inbound, Anúncios ou Indicação.

"Gui, quero primeiro qualificar um lead inbound (indicação ou anúncios). "

"Me sinto mais confortável com duas reuniões. "

Ok!

Se quiser faça isso no início até ficar seguro.

Cuidado com no-show.

E o roteiro?

Você vai iniciar com a apresentação de inbound e depois usará todo roteiro de outbound consultivo da aula 18 (o primeiro)

Apresentação:

- ☞ Olá, João. Tudo certo?
- ☞ Aqui é o Guilherme da Blueberry Marketing, tudo bem?
- ☞ João, recebi seu contato faz uns 30 minutos solicitando um auxílio para aumentar as vendas através do Google, tá lembrado?
- ☞ Perfeito. João, recebi aqui apenas seu e-mail e telefone... me fala qual é o seu negócio, o segmento que você atua?
- ☞ Que legal, a gente atende inúmeras funerárias aqui.
- ☞ Ok. Você é um dos sócios, proprietário?
- ☞ Quantas pessoas fazem parte do seu time?

- ☞ Entendi. Se a Blue ajudar você, mesmo com essas 5 pessoas você acredita que conseguiria atender uma demanda maior?
 - ☞ Compreendo. Eu pergunto, porque conforme comentei, aqui na Blue eu atendo algumas funerárias, e não sei se você sabe... Estamos entre as agências que mais geram venda no Brasil para micro e pequenas empresas através do Google.
-

Alinhamento:

Explique que essa é a primeira etapa, você vai entender o cenário brevemente e depois vai marcar ainda hoje (ou amanhã) a apresentação final.

4 - SONDAAGEM E INVESTIGAÇÃO

- ☞ Você passa por algo assim também?
- ☞ Vocês já faz anúncios?
- ☞ ME CONTA UM POUCO MAIS!

PERGUNTAS:

1. Cliente já faz anúncios no digital?

- Sim
 - Agência: :
 - Quanto tempo? E anuncia no google, redes sociais ou ambos?
- Time interno :
 - Quanto tempo? E anuncia no google, redes sociais ou ambos?
- Ambos: :

- Quanto tempo? E anuncia no google, redes sociais ou ambos?

2. E até por curiosidade **#DECISOR**. A quanto tempo você está no mercado?

3. E hoje quantas pessoas você tem no time, quantos funcionários? - 0 pontos

4. E **#DECISOR**, se agente fosse falar agora de perfil de cliente ideal sabe, digamos que agora aqui no telefone invés do SDR da Blueberry, eu fosse um possível cliente seu, que tipo de cliente eu seria, qual seria o meu perfil? B2B, B2C, Público A,B, C em fim...

5. Legal, e hoje tu considera que você está conseguindo chegar na proporção e na quantidade desse tipo de cliente que você me falou agora? Ou poderia ser melhor?

- Sim:
 - Que bom, fico muito feliz por você, mas deixa só eu entender um ponto aqui, hoje você PODERIA ou GOSTARIA de receber e atender uma demanda maior de clientes aí na #EMPRESA?
- Não: (Te entendo e é exatamente por isso que tô te ligando para te ajudar)
- Talvez/Poderia ser melhor: (Te entendo e é exatamente por isso que tô te ligando para te ajudar)

6. **ESTÁGIO ATUAL:** Até para que eu possa direcionar melhor a nossa conversa, e ser mais assertivo com você, quantas vendas você faz por dia/mês? Qual o ticket médio?

7. E a quanto tempo você vem mantendo essa constância de faturamento?

8. ESTÁGIO DESEJADO: Legal, mas se a gente fosse falar em metas sabe #DECISOR, qual seria o faturamento ideal que você gostaria de alcançar no próximo ano? O quanto você gostaria de crescer?

9 - Mas em algum momento você já conseguiu chegar nesse faturamento e já bateu essa meta?

- Sim
 - O que você fez na época para conseguir? E quando que você alcançou? (Citar objetivo desejado)
 - E qual a principal barreira na sua visão que impediu você de continuar batendo essa meta nos demais meses? Até porque quero até entender de você se você acha seguro ter picos de vendas apenas em campanhas sazonais?
- Não

E qual o principal motivo na sua visão que está impedindo você de alcançar essa meta de maneira constante? (Citar objetivo desejado)

10. Implicação POSITIVA

Mas vamos falar de coisa boa agora #DECISOR, vamos falar da nova TEKPIX tu tá lembrado(a) rsrsrs

Mas #DECISOR, brincadeiras a parte, vamos supor que essa nossa conversa de agora, ela tivesse acontecido a 6 meses 1 ano atrás por exemplo, e hoje, essa meta que você tem, já fosse uma realidade, o que você poderia estar desfrutando de bom como dono, como gestor que hoje você não pode desfrutar?

5 - BANT

11. Quanto você investe em marketing digital hoje?

12. Normalmente os nossos melhores clientes que passavam por dificuldades semelhantes a sua (citar dor) iniciaram fazendo investimentos a partir de 3 mil reais por mês em marketing, esse valor já inclui tanto a gestão da agência como o próprio investimento nos anúncios certo #DECISOR.?

Hoje aqui na agência eu tenho um squad, um especialista focado no teu #SEGMENTO em estratégias no digital que pode te mostrar como sair do #ESTADOATUAL e chegar no #ESTADODESEJADO que é a sua meta quem sabe até antes do prazo que você tem planejado.

Para honrar esse tempo de qualidade que a gente teve até aqui, eu quero colocar esse especialista frente a frente com você em uma consultoria por videochamada pra ele te mostrar um plano de ação prático e previsível que te ajude a alcançar essa meta.

Se essa consultoria fizer sentido para você, e você se sentir seguro que a gente pode te ajudar a alcançar os #META, esse valor de 3 mil reais por mês estaria dentro da sua realidade?

13. Digamos que você saia convencido dessa reunião, que a Blueberry pode te ajudar a alcançar a sua meta XYZ, você estaria disposto a começar o projeto nos próximos dias?

14. Você possui sócios?

É fundamental então, que na consultoria a gente consiga reunir esse time de peso (eu, você e seu sócio) para tirar todas as dúvidas e esclarecer o passo a passo que vai levar a (nome da empresa) atingir os objetivos que definimos nessa primeira conversa. Ok?

Qual o nome e o email dele para garantir que ele também se organize para participar da reunião...

6 - AGENDAMENTO

15. (fim) Abordagem de SUCESSO: Explicar como será a consultoria e gerar expectativa.

PAPEL E CANETA, HORÁRIO, MEET, WHATSAPP.

(início) CONFIRMAR AS DORES:

Bom, pelo o que conversamos, você tem características semelhantes aos nossos clientes que mais tem resultado.. Nós vamos te ajudar a (REPETIR ALGUNS DESAFIOS E DORES QUE MENCIONARAM)... É isso que precisa, certo?

ENGAJAR COM O VENDEDOR:

Eu faço questão de agendar um horário com um dos nossos executivos mais experientes... Você vai gostar muito do que ele/ela vai te apresentar...

USAR O GATILHO DA ESCASSEZ:

A agenda dele/dela é bem concorrida, mas vou ver aqui um horário nos próximos dias, pois sei que está com urgência em resolver isso, não é mesmo?

OFERECER UMA E DUAS OPÇÕES DE HORÁRIO:

Temos essa DATA e o HORÁRIO e essa DATA e HORÁRIO. Qual funciona melhor para você?

Terminar bem e deixar claro os próximos passos.