

Live #03 - Como fazer a Cold Call perfeita

-> O que é Cold Call

Na tradução, é ligação fria. E quando você liga pra uma empresa/pessoa que não estava esperando a sua ligação

E uma ligação não solicitada.

Warm Call - Ligação Morna

→ A Cold Call faz parte de um fluxo de cadencia

→ Fluxo de cadencia é uma sequencia de contatos com o seu possível cliente, vulgo prospecto

A. Formas de contato (Touch Points) (Telefone, E-mail, Linkedin, Instagram, Whatsapp)
B. Tempo de duração - >

5 dias

C. Espaçamento - >

Segunda-feira - Ligação
e E-mail

Terça-feira - Não tem
contato

Quarta-feira - E-mail

Quinta-feira - Linkedin

Sexta-feira - Ligação

Pergunta que eu
sempre recebo: Da pra
fazer
um fluxo de cadencia
sem Cold Call?

Lista de 50 empresas ->
Geralmente você
precisa ligar para as 50
empresas.

Quando a sua agenda ja
esta com um volume
bom de reuniões, você
para de ligar pros 50 e
começar a ligar apenas
pros que abriram seus
e-mails

Entendemos juntos que
a Cold Call é a forma de

abordagem que traz mais resultado.

Comparado com todas as outras formas de contato.

A Cold Call tem 3 etapas

- * Preparação**
- * Abordagem**
- * Pós Call**

-No show é quando você agenda uma reunião e o prospecto não aparece

→ **Preparação**

*Fazer uma pesquisa do seu prospect

- a. Linkedin
- b. Sobre na empresa
- c. Instagram (Aqui ele te mostra o momento atual da empresa)

*Procurar pontos de Rapport

Lembrar do exemplo das motos, dos filhos de futebol, do Giovanne e

seus cachorros.

Se você não encontrar formas de fazer Rapport, utilize essa dica:

*Buscar notícias relevantes do segmento

-> **Abordagem**
IPQF:

Introdução (Primeiros 30 segundos de bate papo)

Pitch Rapido (De fato, o

motivo da ligação)
Qualificação (entender
se esse prospecto, deve
entrar na minha
agenda)
Finalização (Finalizar a
Call)

-> **Introdução**

Na introdução, é o
momento que seu
prospect decide se vai
falar com você, ou não. É
o momento tb, que ele
pode te confundir com

o telemarketing

*Sua apresentação
-> Olá, meu nome é
Giovanne da Destruindo
metas

*Faz um ponto de
conexão
-> Peguei seu contato
no Linkedin, no Google,
no site da sua empresa.

*Pede permissão pra
continuar
-> João, sei que te

peguei de surpresa, mas conseguimos falar durante 5 minutos?
Prometo que é breve.

João vai sempre te perguntar: Sobre o que que seria?

-> Pitch rápido
Explicar o motivo do contato (prova social)
*Toma muito cuidado com a informação. Ela

precisa ser clara. Para que todos entendam da mesma forma.

Mostrar dor/problema que resolve

-> Exemplo da contabilidade

Mostrar provas sociais

-> Pra você ter uma noção, ajudamos (a contabilidade do João) uma empresa de contabilidade recentemente a

aumentar em mais de 40% suas vendas mensais.

-> **Pré Qualificação**

Você vai entender aqui, se você deve agendar uma reunião com ele.

(Pre qualificação, pré qualificação e a qualificação)

*As perguntas elas tem que ser perguntas

menos invasivas

3 perguntas de
qualificação

Exemplos do Giovanne:

-> A empresa precisa ter
pelo menos 10
colaboradores na área
comercial

-> Voces tem metas
bem definidas de
vendas?

-> Voces utilizam

alguma ferramenta de prospecção?

-> **Finalização**

Convite para o próximo passo

Sugestão de dia e horario

Ex: João, conseguimos nos falar amanha, ou quarta-feira na parte da tarde?

Invite no e-mail

Ex:

João, fico muito feliz de entender que a Destruindo Metas pode ajudar a %empresadele% a %xfeito%

Conforme nos falamos, nossa reunião ficou marcada para %dix, horário y%

Se tiver algum imprevisto, me avisa.

Estou animado para o que está por vir.

%assinatura%

> **Pos Call**

Invite no e-mail
Mandar um convite no e-mail travando as agendas)

Atualização do CRM
Atualizar o crm com ligação concluída,

marcar próxima
atividade, atualizar
status.

PPT
PEGA A PORR# do
TELEFONE

**COLD CALL GRAVADA
(Material exclusivo da
Máquina de
Prospecção)**

**[https://
destruindometas.com.
br/cold-call-gravada/](https://destruindometas.com.br/cold-call-gravada/)**

