

Roteiro Call de Consultoria (Negociação)

- **Apresentação:** Oi Joana, tudo bem? Primeiramente que honra poder te conhecer, fiquei muito feliz de você topar passar por essa consultoria. Espero que eu consiga gerar um impacto e principalmente trazer ideias pro seu negócio que nenhuma outra pessoa poderia gerar. Eu vou falar com você aqui sobre alguns assuntos e no final dessa conversa eu vou te dizer exatamente o que eu acho como especialista que você tem que fazer pra conseguir gerar resultados acima da média como nenhum concorrente seu pode fazer. (**obs: falar do concorrente é essencial, o resto pode ser adaptado. Maior medo do empresário é o concorrente vender mais do que ele**)
- **Mostre que você estudou:** Joana (**obs: repita o nome da pessoa sempre que possível, evite "você", "senhora" e palavras do tipo**), para que eu possa construir e criar a tua estratégia, primeiro de tudo eu preciso entender um pouco mais sobre o seu negócio. Hoje eu vi aqui (**aqui você precisa estudar a empresa dela. Analisar site e instagram (veja se o site está funcionando corretamente, se o link da bio está correto, entre em contato fingindo ser cliente, etc). Entre na biblioteca de anúncios e veja se está rodando algum anúncio para a página dele, qual estratégia ele está utilizando, se os criativos estão bons ou ruins e etc.**) Exemplo: Vi aqui que você não está rodando nenhum anúncio no momento o que com certeza está fazendo com que você seja menos visto que o seu concorrente. Vi também que o botão que leva para o WhatsApp no seu site não está funcionando, então naturalmente se a gente melhorar isso você já vai ter um fluxo de vendas melhor.
- **Gerar Valor:** Então a primeira coisa que eu gostaria de te entregar já dessa consultoria é um pequeno relatório mostrando onde estão os furos que provavelmente estão te fazendo perder clientes para o seu concorrente (**cuidado para não soar arrogante**)
- Ficou claro, Joana? (**Faça isso várias vezes durante a reunião para pessoa ir concordando com você**)

- **Fazer perguntas:** Joana, isso foi uma análise que fiz olhando de fora, tá? E eu posso estar totalmente errado, talvez você nem use mais esse site aí pra vender. Então eu queria ouvir um pouco de você pra entender mais a respeito do seu negócio e que tipo de estratégias que você já tentou implementar pra eu saber como sugerir uma melhoria pra você. Então primeiro de tudo, Joana, me conta um pouco mais sobre a sua empresa, como ela surgiu, como vocês fazem pra vender, me conta aí um pouco mais... **(obs: o empresário ama falar dele mesmo, então nessa parte você vai ficar "dando corda" para ele falar por pelo menos uns 10 minutos)**
 - Joana, qual foi a melhor estratégia de marketing que você já teve? Qual foi o retorno dela?
 - **Se ela falar algo bom:** Essa é uma excelente estratégia, na minha opinião daria muito certo se a gente trouxesse de volta essa estratégia e melhorasse ela, para que que agora ela traga muito mais resultado porque essa estratégia se utilizada da maneira correta traz muito resultado como você já pode observar
 - **Se falar que nunca fez nada bom:** Talvez esse seja o seu problema, a gente precisa criar uma estratégia que de fato te traga retorno.
 - **Começar a falar sobre estratégia - obs: se ela pedir para você algum portifólio ou resultado e você ainda não tenha diga:** por questões contratuais eu não posso te mostrar nenhum resultado de cliente meu, mas o que eu queria fazer aqui com você agora é uma conta do quanto de resultado a minha estratégia pode te gerar, porque as vezes você não tem confiança e segurança de investir mais porque você não sabe ao certo se esse investimento tá retornando em lucro. Primeiro você precisa saber o seu custo de aquisição.
 - Quanto custa o seu produto/serviço? **Ex: 500 reais**
 - Então o seu produto custa 500 reais, a sua margem de lucro dá mais ou menos quantos %? Uns 20, 30%? **Ex: 20%**
 - Ah sim, 20%... Então você tem de lucro mais ou menos uns 100 reais, certo?
 - Então você pode gastar no máximo metade do seu lucro pra fazer uma venda pra não prejudicar o seu faturamento. Ou seja, se o seu lucro é 100 reais e você pode gastar no máximo metade, o máximo que você pode gastar por uma venda então é 50 reais, certo Joana? Faz sentido isso que eu to te falando? Ficou claro até aqui?

- Se você pode pagar 50 reais por um cliente, você precisa ter potenciais clientes pra você poder fechar. Joana, hoje a cada 10 pessoas que entram em contato com você, quantas de fato compram? (**supondo que ele responda 1)**
- Certo, então você precisa de 10 leads, que são os potenciais clientes, pra fechar um. Ou seja, se o máximo que você pode pagar é 50 reais por venda. Se nós dividirmos 50 reais por 10 leads, nós teremos que cada potencial cliente deve chegar até você por um preço máximo de 5 reais.
- Confere Joana, tá fazendo sentido pra você?
- Então a cada 5 reais gastos eu tenho que te entregar um contato pra você fechar uma venda. E olha só, pra gente conseguir gerar esse tipo de resultado você vai ter que fazer um investimento médio em anúncios pra ter escala, pra poder testar bastante coisa, uns 500 a mil reais por mês só pra teste. É claro, pode ser que você venda muito no período de teste, mas eu preciso que você entenda que até a gente atingir um custo por pessoa chamando no WhatsApp de 5 reais ou até menos, 4 reais, 3 reais, Existem algumas etapas onde vamos ter que fazer anúncios, fazer testes e tudo mais.
- Então, a estratégia é muito simples Joana, você precisa investir para conseguir um lead de 5 reais, pra você conseguir vender com lucro... Você entendeu Joana? Que até aqui você ficava insegura na hora de investir porque você não entendia essa conta que eu acabei de fazer pra você?
- Faz sentido isso tipo de conta pra você Joana?
- Po, top demais. Isso é totalmente possível, esse custo por lead pode ser alcançado. Eu não te garanto venda, não sou o tipo de profissional que garante venda, mas eu te garanto que eu posso investir o meu tempo para te entregar muitos leads abaixo de 5 reais.
- Joana, depois de tudo que a gente conversou aqui, você acha que a gente pode agendar uma reunião na quinta-feira as 4 horas da tarde, pra eu te apresentar uma proposta de trabalho? Onde eu possa realizar o trabalho pra você, pra te gerar esses leads e alavancar o seu negócio?
- Essa reunião é importante ser por vídeo conferência, ta Joana? Porque eu vou precisar te apresentar a proposta de trabalho.
- **Mas quando vai custar??? - Cliente perguntando**
- Joana, eu preciso especificar porque o meu trabalho é baseado em horas, eu sou um prestador de serviço, tipo um pintor sabe? Você tem que pagar o pintor e a tinta. No caso você tem que pagar os anúncios e o meu serviço, são dois investimentos separados, você entendeu?

- Dito essas duas coisas, eu preciso ver quantas horas eu preciso investir do meu dia pra fazer do teu negócio um negócio de sucesso.
- E aí eu faço uma precificação pra você e é claro que sempre dá pra gente negociar. Inclusive, se ficar muito caro pra você, é só eu diminuir um pouco as horas que fica mais barato
- Pode ser?
- **E aí marca a reunião com ela. Ao terminar a reunião, você vai mandar um resumo do que vocês conversaram pelo WhatsApp, por isso vá anotando o que vocês conversaram ao final mande um pequeno relatório para gerar valor**