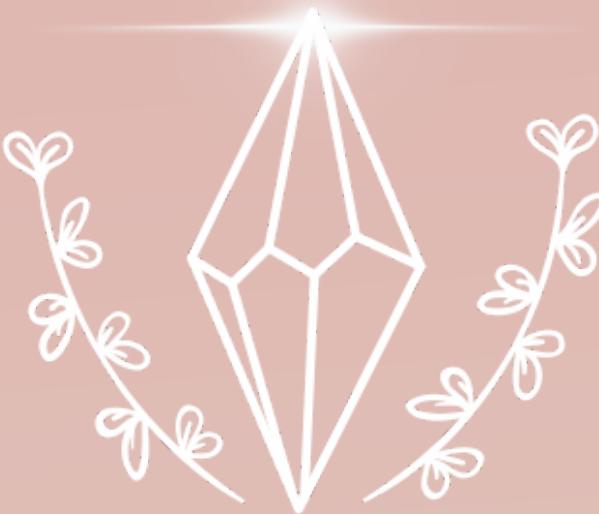


Aula 25/05

Prospecção

Carolina Lucchetti



Antes de tudo, precisamos perder o medo de vender!

Você já tem tudo super claro, já definiu seus serviços, seus preços, como funciona cada etapa da entrega, mas agora chegou na parte mais difícil e mais importante: oferecer isso pras pessoas!

Afinal, se a gente não falar sobre o nosso serviço, ninguém vai saber que vendemos essa solução e, consequentemente, nunca teremos clientes.

Você não chegou até aqui pra não ter clientes, né?

Quais são os tipos de vendas?

- Venda direta: quando você oferta o seu serviço de forma bem clara e direta.
- Venda indireta: quando você gera desejo sobre o seu serviço/produto, mas não oferta diretamente.

Exemplos de venda direta:

- Acesse o link da bio para comprar;
- Peças disponíveis no link;
- Está precisando de uma social media? Entre em contato;
- Agenda aberta;
- Clique aqui e veja meus serviços disponíveis;
- Tem interesse? Reaja ao story que vou te mandar mais informações.

Exemplos de venda indireta:

- Print do feedback de um cliente;
- Contar um "causo" do seu trabalho;
- Mostrar resultados do seu cliente;
- Mostrar bastidores do seu serviço. Por exemplo: como agendar posts;
- Compartilhar conquistas que seu trabalho proporcionou;
- Dar um material gratuito.

Como conseguir os primeiros clientes?

Usando seu próprio perfil como portfólio! Assista à aula de Instagram no módulo "Profissão Social Media" e ao plantão de dúvidas nas "Aulas Semanais" e deixe o seu perfil pronto para receber os primeiros clientes!

Quais temas abordar? Pegue o material disponível no módulo "Bônus" na aula de P3D e transforme aqueles temas em posts.

Por que usar o próprio perfil?

Porque, em 90% dos casos, nossos primeiros clientes serão pessoas que nos conhecem.
Afinal, eles já confiam na gente, não correm o risco de contratar um golpista.



Por que usar o próprio perfil?

Antes do lançamento da próxima turma, teremos 3 aulas gratuitas sobre vendas lá no meu perfil! Conto com a presença de vocês, alunas.

Vamos falar sobre:

- Aula 1: Quando você não vende, está sendo egoísta;
- Aula 2: Como se livrar da síndrome do impostor (falar sobre o que estudar e usar o próprio perfil pra testar o que aprendeu);
- Aula 3: Vai com medo mesmo! (ensinar a prospectar).

Melhores técnicas de prospecção:

Na minha opinião:

- Pesca em balde
 - Vantagem: gratuito, atinge muitas pessoas.
 - Desvantagem: resultados no longo prazo, precisa de muitos textos postados.
- 1x1 no direct
 - Vantagem: atendimento personalizado.
 - Desvantagem: demora, pois atingimos 1 pessoa por vez e precisamos analisar o perfil dela antes de mandar mensagem.

Sobre a pesca em balde

- Imersão brinde para alunas na Hotmart: apenas R\$1 usando o cupom TURMA2;
- O grupo que eu uso e obtive resultados: O Novo Mercado;
- É possível obter resultados em grupos gratuitos, mas os melhores (com maior filtragem dos membros) são os de cursos pagos.
- Grupos de nichos específicos também podem ser uma opção se você vai se especializar em uma área. Por ex: médicos.
- Grupos regionais também são bacanas!

Sobre a prospecção por direct

- Envie um texto personalizado! Eu uso esse aqui: [link](#). Ele também estará disponível no material da aula.
- Envie direct para quem é da sua região ou usou uma # de algum nicho específico ou segue um perfil que você também acompanha. Mencione isso no texto de abordagem.
- Se você presta serviços de pacotes mais básicos de SM, não precisa seguir o expert antes de enviar o direct, pois o custo x benefício não vale a pena. Se for um serviço mais premium, pode fazer o teste.

A prospecção deu certo. E agora?

- Se o cliente pediu reunião, prepare-se:
 - Ouça as necessidades dele.
 - Explique o que você faz, mostre exemplos.
 - Indique o serviço mais adequado para a necessidade (como especialistas, devemos recomendar a solução ideal, assim como um médico).
 - Não tente empurrar algum produto/serviço que ele não precisa.
 - Estabeleça uma relação de confiança com ele.
 - Cuidados: cenário, barulhos e internet.
 - Envie um PDF com um resumo dos próximos passos e do que foi discutido na reunião via e-mail ou WhatsApp.

A prospecção deu certo. E agora?

- Se o cliente pediu portfólio, prepare-se:
 - Se você ainda não tem clientes: mostre os resultados do seu perfil. Deixe claro que está iniciando e que é um trabalho de longo prazo.
 - Se você já tem clientes: pode enviar somente o link dos perfis que você atende ou um arquivo no Canva se você faz as artes. Sempre gosto de colocar links em vez de apenas prints pra pessoa ver que o trabalho é real.
 - *O portfólio precisa ser simples e prático para o cliente conseguir ver uma amostra do seu trabalho e entender como funciona.

Modelo de portfólio

- Template editável no Canva: [Portfólio Social Media Maravilhosa](#)
- Pra quem faz as artes: pode postar print das artes que você faz ou do feed do cliente (sugiro usar o modelo da página de feedbacks).

Se o cliente falou que vai pensar...

Salve o contato dele para entrar em contato depois! Pergunte quando pode voltar a perguntar sobre o serviço.

Se ele não te der uma data, entre em contato, no máximo, 3 vezes e dê um espaço de + / - 5 dias entre cada mensagem. Depois disso, considere como uma negativa, mesmo que ele não responder. Bola pra frente!

Não se esqueça de quem já é cliente!

- Envie mensagem perguntando se tem alguma dúvida;
- Reaja aos stories e comente nos posts de vez em quando;
- Lembre-se das datas comemorativas e envie parabéns ou algum brinde.

E nunca pare de prospectar!

Mesmo com a agenda lotada, é importante entrar em contato com várias pessoas para que cada vez mais gente saiba o que fazemos. É assim que surgem oportunidades maiores!

Por exemplo: o convite para eu ser monitora da Formação SM d'O Novo Mercado surgiu das pescas em balde.

Checklist da semana

- Fazer pesca em balde em 2 grupos.
 - Abordar 10 pessoas no direct com o texto personalizado.
 - Mandar mensagem para 10 conhecidos perguntando se eles conhecem alguém que precisa dos seus serviços.
-
- Próxima aula: passo a passo das entregas e atendimento de um cliente real.