

NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// SCRIPTS DE ABORDAGENS PARA REUNIÕES PRESENCIAIS

Nessa aula eu vou te mostrar o meu script de abordagem que você vai utilizar aí para fazer suas primeiras abordagens e o que que você vai ter que fazer para poder ter resultados com esse script? Você vai ter que abordar no mínimo 10 empresas com esse script, fechou, seja por ligação, seja por WhatsApp ou pelo Instagram. Só que o que eu mais te recomendo é utilizar esse script por ligação, que é o que eu mais utilizei até hoje.

Eu utilizei ele poucas vezes pelo WhatsApp. Funciona também, mas você tem que dar uma adaptada. O melhor para você utilizar é via ligação mesmo que as vezes você seja tímido, se você quer ter resultados expressivos e acima da média, você tem que começar a perder a timidez e utilizar esse script via ligação, você vai ver que não tem segredo nenhum, porque tudo o que você precisa falar tá escrito aqui. É só você pegar, ler e falar pro dono de negócio.

A primeira parte desse script é o seguinte, você vai provavelmente quando você ligar para a empresa, você vai falar com uma atendente, você vai falar seu nome e você vai dizer que está fazendo uma consultoria gratuita sobre posicionamentos nas redes sociais para que essa empresa venda mais.

Logo em seguida você vai jogar a conversa para o dono do negócio, você já vai jogar conversa para quem decide na empresa e aí você vai falar pra atendente "olha, eu consigo marcar um bate-papo rápido com o dono por aqui?". O atendente na maioria dos casos, ele vai falar que vai passar pro dono porque não tem motivos para não passar esse contato pro dono, já que é um benefício para ele e para essa empresa também.

Você vai explicar para ele tudo o que você explicou para o atendente, só que de uma maneira mais detalhada, você vai falar que está fazendo uma consultoria totalmente gratuita sobre posicionamentos nas redes sociais e poderia estar marcando um bate-papo rápido de 20 minutos prometendo que vai ser algo bem rápido apenas para mostrar tudo que você pode agregar no negócio dele forma totalmente gratuita.

você também vai falar algo como "eu tenho apenas 5 vagas, eu selecionei apenas 5 empresas aqui da região para poder fazer essa consultoria e você foi uma das empresas que recebeu essa oportunidade, a gente pode marcar essa reunião para amanhã X horário.

Em 99% dos casos, o dono vai falar que sim, porque não tem motivos para ele recusar algo que é gratuito e algo que vai beneficiar ele de certa forma. Você já dá um horário para ele, não deixa ele escolher um, em hipótese alguma você pode falar para ele, "que data que a gente pode marcar?".

Você vai falar para ele, "Amanhã tal horário a gente pode marcar essa reunião" Nunca deixa ele escolher essa data sempre dia e uma ou duas opções, eu sempre dei 2 opções no máximo. Isso serve para que evite ele de marcar para datas distantes que certamente ele não vai querer te atender e só vai ficar te enrolando.

Apesar do script ser maravilhoso ele por si só e não faz Milagres. Você precisa ligar para empresas e o detalhe que eu te falei desde o início desse módulo você vai tomar muitos nãos. Nós só estamos trazendo aqui para você o que realmente a gente já aplicou. Não tem nada aqui que a gente não tenha feito antes, então esse script eu mesmo utilizei ele muito em ligações e em 99% dos casos os donos falavam sim.

Lembrando que para esse script funcionar, você vai ter que abordar pelo menos 10 empresas por dia. Não adianta você falar pra mim "a Mateus, Abordei 5 empresas e não consegui agendar essa reunião". Você ainda vai ter mais 5 empresas para abordar e eu tenho a certeza que você vai conseguir agendar essa reunião.