



# Aula 30/08/2023

## Prospecção eficaz



# Tenha um alvo claro

Adoro usar a imagem de um alvo pra ilustrar a prospecção, porque ela deve ser feita justamente dessa forma: com um objetivo claro em mente.

Se você sai prospectando todo mundo, acaba ficando confusa e pior: não tem resultado. Não é eficaz prospectar dessa forma. Então, como prospectar sem perder tempo?

Esse é o tema da aula de hoje.



# Todo mundo pode ser cliente?

---

Já vi algumas SM falando que não adianta conversar com a manicure porque ela nunca será cliente. Eu discordo 1000% dessa informação, até por experiência própria. Minha manicure me indicou uma cliente que ficou mais de 1 ano comigo.

Claro que precisa existir um filtro na hora de prospectar, mas falar sobre o seu trabalho onde você vai não é uma prospecção em si. É só quando surgir o tema, ou você conseguir introduzir na conversa.

Já que você está naquele local, por que não aproveitar?

Não significa que é uma boa ideia distribuir panfleto pela cidade tá? Isso já acho desperdício mesmo! Mas se você foi comprar um bolo, por exemplo, e a moça que te atendeu é super simpática, porque não puxar a conversa da rede social? Não custa nada, portanto não é desperdício de tempo ou dinheiro.



# Julgar é feio, mas...

---

Falando sobre o nosso trabalho: julgar é necessário. Se não, você corre risco de perder tempo prospectando quem não tem condições financeiras de te contratar. E a sensação da pessoa fazer uma dívida pra te pagar é péssima, principalmente porque ela vai "depende" do seu resultado pra conseguir pagar as contas.. Prefiro não mexer com isso.

Julgue pelo perfil da pessoa se ela tem condições de pagar o que você está cobrando. Claro que as aparências podem enganar, mas no geral elas dão uma boa noção do poder aquisitivo da pessoa.

Exemplo prático: se você cobra R\$200 pode prospectar um perfil mais simples, que a pessoa tá começando ou que vende produtos mais em conta. Exemplo: loja de bolo.

Agora, se você já cobra R\$1.500, dificilmente a sua manicure vai te contratar. talvez o dono do salão? Esse julgamento é questão matemática mesmo, a pessoa não vai pagar um dinheiro que ela não recebe.



# Melhor método

---

A pergunta que eu mais recebo na caixinha: qual forma de prospecção dá resultado mais rápido?

Não acredito em dinheiro rápido, como vocês bem sabem. Até porque isso depende de N fatores, como: o texto enviado, se teve amostra grátis do trabalho, se a pessoa está precisando de uma social media, se o perfil da social media demonstra a qualidade do trabalho... Não dá pra garantir dinheiro em 24h, isso não existe.

O que dá pra fazer é definir processos e otimizar. É isso que a gente vai fazer hoje.

Começando do começo pra você ter seus primeiros clientes, vamos lá:

# Prospecção por direct

---

Funciona, mas tem muita gente fazendo.

Então tem alguns truques pra você aumentar a chance de ser respondida:

- Responder um story ou comentar na última foto avisando sobre o direct.
- Enviar uma amostra grátis do seu trabalho (ideia de post, arte...)

Sobre o roteiro: teste o que faz mais sentido pra você e seus clientes. Tem 2 opções:





# Roteiro de direct

---

Você pode enviar todo texto de uma só vez. Lembrando de sempre personalizar com o nome da pessoa, onde você a encontrou e elogiando algo do perfil (algun conteúdo por exemplo). Deixei todos os roteiros em anexo na aula, tá?

A outra opção é você trazer só a primeira parte da mensagem (se apresentar, explicar onde achou o perfil e elogiar algo) e perguntar se a pessoa tem social media. Se ela disser que sim, só agradece o contato e beijo.

Se ela disser que não, você fala que trabalha como social media, contextualiza um pouco o que você faz (ex: sou social media, ou seja: crio conteúdo para as redes sociais dos meus clientes) e enviar a amostra grátis.



# Roteiro de direct

---

Outra opção pra chamar atenção de cara, mas aí você tem que ter tempo de criar essas artes (chama mais atenção que outras amostras grátis, como ideia de post):

Mandar mensagem só falando assim: "Olá CLIENTE, meu nome é Carol e eu sou especialista em produção de conteúdo digital. Analisando o seu conteúdo, tomei a liberdade de fazer uma releitura dele. Fique à vontade para utilizar."

Aí você envia a arte. Se você não faz arte, eu tive uma ideia que achei GENIAL (humildade é tudo) pra chamar atenção sem ser designer:

Criar uma sequência de stories a partir de uma foto do perfil. Exemplo na próxima página (guardem segredo porque isso é ouroooo, aproveitem que ninguém mais tem acesso). Nesse caso, você fala que criou uma sequência de stories pra pessoas aumentar ainda mais as vendas.

# Sequência de stories

Quem não ama receber lembrancinha em ocasiões especiais, né?

Eu acho tão lindo esse costume de agradecer a presença de quem foi.



Eu guardo todas, porque cada uma me traz uma memória daquela ocasião que recebi.

Você também faz isso?

Agora pensa que você está do outro lado: você está entregando as lembrancinhas.

Pensando nos convidados, no que eles vão gostar e usar de fato.

Difícil, né?

Eu também sou mãe, então eu SEI do que você tá falando 😂😊

Quando eu abri a Fiamma e tive minha primeira encomenda pra um batizado, falei: É ISSO!

Uma vela que vai levar boas energias para cada pessoa especial, além de levar o cheiro que ela sempre lembrará como o cheirinho de X momento.

E foi assim que a mamãe Roberta presenteou seus convidados ❤️  
Olha só que mimo ▶▶

# Sequência de stories

Quando eu abri a Fiamma e tive minha primeira encomenda pra um batizado, falei: É ISSO!

Uma vela que vai levar boas energias para cada pessoa especial, além de levar o cheiro que ela sempre lembrará como o cheirinho de X momento.

E foi assim que a mamãe Roberta presenteou seus convidados ❤️  
Olha só que mimo:



Você está procurando a lembrancinha perfeita para o seu momento especial?

Manda um oi aqui no direct pra gente criar um presente inesquecível para os seus convidados ❤️



# Prospecção por direct

---

Pra quem enviar mensagem: gosto de seleccionar um nicho por dia pra ficar mais prático.

Importante cobrar depois uma resposta, ok? Anote o @ de todo mundo que você entrou em contato.





# Prospecção por whatsapp

---

Eu não faço porque não gosto de receber prospecção no meu whatsapp. Mesmo o número estando disponível no meu perfil, entendo que ele é feito para clientes entrarem em contato.

Mas é uma preferência minha. Se você quer testar prospecção por whatsapp, só seguir as mesmas orientações do direct.





# Prospecção análise de perfil

Um exemplo de amostra grátis que você pode oferecer aos clientes! Tem a aula aqui no curso que ensina a fazer a análise de perfil, mas resumindo: você vai enviar direct perguntando se a pessoa aceita receber uma análise de perfil gratuita (a maioria já sabe o que é). Depois que a pessoa aceita, você cria um documento e analisa os pontos fortes e fracos do perfil.

No final, tem a sua proposta de serviço.





# Prospecção pesca em balde

A minha favorita da vida, mas tá mais difícil de ter resultados no grupo do ONM especificamente, pois o fato da comunidade ser gratuita trouxe muita gente. Vamos olhar pelo lado positivo que temos mais acesso a potenciais clientes.

A pesca em balde demanda pouco tempo, então vale a pena testar.

E óbvio que pode ser feita em vários grupos! Não só n'O Novo Mercado.



# Pesca em balde

---

Você vai fazer um texto sobre um tema específico. Exemplo: "De advogada a social media". Você vai focar nesse tema e vai escrever em formato de história mesmo, em primeira pessoa. Exemplo: "Eu não sabia como conseguir cliente quando me formei, então abri meu Instagram e comecei a falar sobre o que eu estava fazendo e estudando. Qual foi a minha surpresa quando as pessoas começaram a me procurar porque não sabiam que eu era advogada e estavam precisando de uma."

Beleza, aí você continua a história e no final coloca 2 itens essenciais.

- Uma foto: pra chamar atenção entre tantos posts.
- Uma pergunta. Exemplo: "Você é de qual área? Deixa aqui nos comentários que eu vou te dar 3 ideias de conteúdo pro seu perfil."

# Pesca em balde

---

Tem o curso específico sobre isso aqui no MM (não é obrigatório - mas custa R\$1 pra alunas). Eu recomendo fazer 1x por semana esses textos.

E é um dos motivos gosto tanto da pesca em balde: com 1 texto que você escreve em menos de meia hora, você pode atingir milhares de pessoas (depende da quantidade de membros do grupo) e lotar sua agenda.

Foi o que aconteceu comigo em Maio/2021: fui de 7 pra 20 clientes em 24 horas.  
Em Novembro/2021, fiz mais de R\$2 mil em 48 horas.

É surreal o poder de um bom texto.

Exemplos de grupos além do ONM: empreendedoras, nutris, mães de X  
bairro.



# Prospecção best comment

---

Pode ser feita em todas as redes sociais, mas o meu favorito é o Instagram.

A ideia é você ir em um post (ativa as notificações de um perfil que você achar bacana, assim já será um dos primeiros) e comentar algo relevante sobre o tema.

Mas deixando claro alguma autoridade sobre o seu perfil. Exemplo:



# Best comment

---

Vamos supor que a Editora H1 fez um post sobre o livro de social media. Você vai lá comentar assim:

"Esse livro é sensacional! Apliquei algumas técnicas e consegui viralizar 3 reels em um perfil de 300 seguidores."

Pronto, gerou um depoimento ótimo pro dono do perfil (isso aumenta a chance da pessoa fixar o seu comentário, o que vai gerar ainda mais visibilidade) e gerou curiosidade em quem ler o comentário.

O objetivo é que essas pessoas cliquem no seu perfil pra entender melhor o que foi feito, te mandem mensagem e se tornem clientes também.

\*Recomendo fazer isso em mais de um perfil pra não ficar inconveniente também.

# Cobrar respostas

---

Contato feito. Você precisa anotar o @ ou o número da pessoa em algum lugar pra cobrar a resposta.

Depois de enviar a prospecção, aguardar 2 dias e enviar “Oi fulano, vamos continuar a conversa sobre o projeto?”

Nada.

2 dias depois: “Fulano, entendi que você não tem interesse no serviço no momento. Vou encerrar nosso contato, ok? Boa semana.”



# Cobrar respostas

---

Caso tenha enviado a proposta:

Aguardar 2 dias e enviar “Oi fulano, conseguiu avaliar a proposta?”

Ainda não.

2 dias depois: “Oi fulano, conseguiu avaliar a proposta?”

Ainda não.

2 dias depois: “Fulano, entendi que você não tem interesse no serviço no momento. Vou encerrar nosso contato e liberar a sua vaga para a próxima pessoa da fila, ok? Boa semana.”

# Contatos antigos

---

A pessoa entrou em contato há 6 meses e nunca mais respondeu.

Você filtra ali nas suas conversas de whatsapp (ou se já tem tudo organizado em uma planilha, por exemplo, melhor ainda!) e chama um por um.

Fala assim: “Oi fulano, vi aqui no nosso histórico que você tinha interesse em contratar uma social media. Esse projeto ainda está de pé? Podemos voltar a falar sobre isso?”



# Rotina de prospecção

---

Coloque na sua rotina:

- 10 directs por dia (varie a amostra grátis e os nichos).
- 1 pesca em balde por semana (em cada grupo).
- 5 best comments por dia.

Média de conversão: 20 prospecções pra 1 fechamento.



# Fechando contrato

---

Quando a pessoa demonstrar interesse e você for apresentar a proposta, você pode marcar uma reunião se preferir ou enviar a proposta por whatsapp mesmo.

Contratos mais baratos não precisam de reunião. A partir de R\$1.500 já costuma precisar. Identifique a necessidade da pessoa (se ela se sente mais confortável com reunião ou não) e faça da melhor forma pra fechar a venda.

Já temos aula de reunião e de proposta aqui, então não vou me alongar pra não ficar repetitiva. Mas quero trazer um checklist pra você se atentar nessa hora da conversa



# Fechando contrato

---

- Personalize a proposta com o nome da pessoa.
- Em caso de reunião, peça o email e envie um convite com o horário marcado.
- No agendamento, fale assim "Vamos marcar uma reunião de 30min pra eu entender melhor suas necessidades e te apresentar a proposta, tudo bem?"
- Tenha a proposta sempre em mãos pra não esquecer nenhum detalhe.
- Caso envie por whatsapp, siga a regra do direct: cobre uma resposta.
- Se a pessoa falar que tá acima do orçamento, pergunte: "Você se sente confortável em falar qual orçamento tem em mente? Assim, eu consigo pensar em uma proposta personalizada mais assertiva com a sua necessidade." - chiquérrimo hein!



# Não cabe no orçamento

Eu gosto de falar assim: "Essa opção que te enviei é o cenário ideal, mas eu sempre gosto de reforçar que é melhor já começar com o que é possível do que ficar parada esperando o momento ideal!"

Então, o serviço XYZ é uma ótima opção pra você já começar a ver uma melhora no seu perfil."





# Qual produto será vendido?

Lembrando da aula passada: você terá vários produtos para ofertar. Por isso, a proposta deve ser sobre o produto em si, ok?

Já pense em qual produto vai ofertar na hora de selecionar os perfis pra abordar. Um serviço avulso também é uma ótima opção nesse caso da pessoa não ter o \$ para o gerenciamento completo.





# Prospecção passiva

---

E nunca é demais repetir: seja sua primeira cliente!

De nada adianta prospectar horrores se o cliente clica na sua foto e chega em um perfil vazio... Todo trabalho e autoridade vão por água abaixo.

Tenha stories TODOS os dias e post todo dia também, se possível. Isso afeta diretamente na velocidade dos seus resultados.





# Desafio da semana

---

- Prospectar! Siga a frequência recomendada por 6 meses e volte aqui pra me contar o sucesso que tá fazendo.

Falando sério: são 6 meses mesmo viu. Postando diariamente, como falei agora!

Antes disso, qualquer resultado é exceção. Mais que isso, é preciso avaliar o que está errado.

