



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 "depender" 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 (algum 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 ourooo, 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?

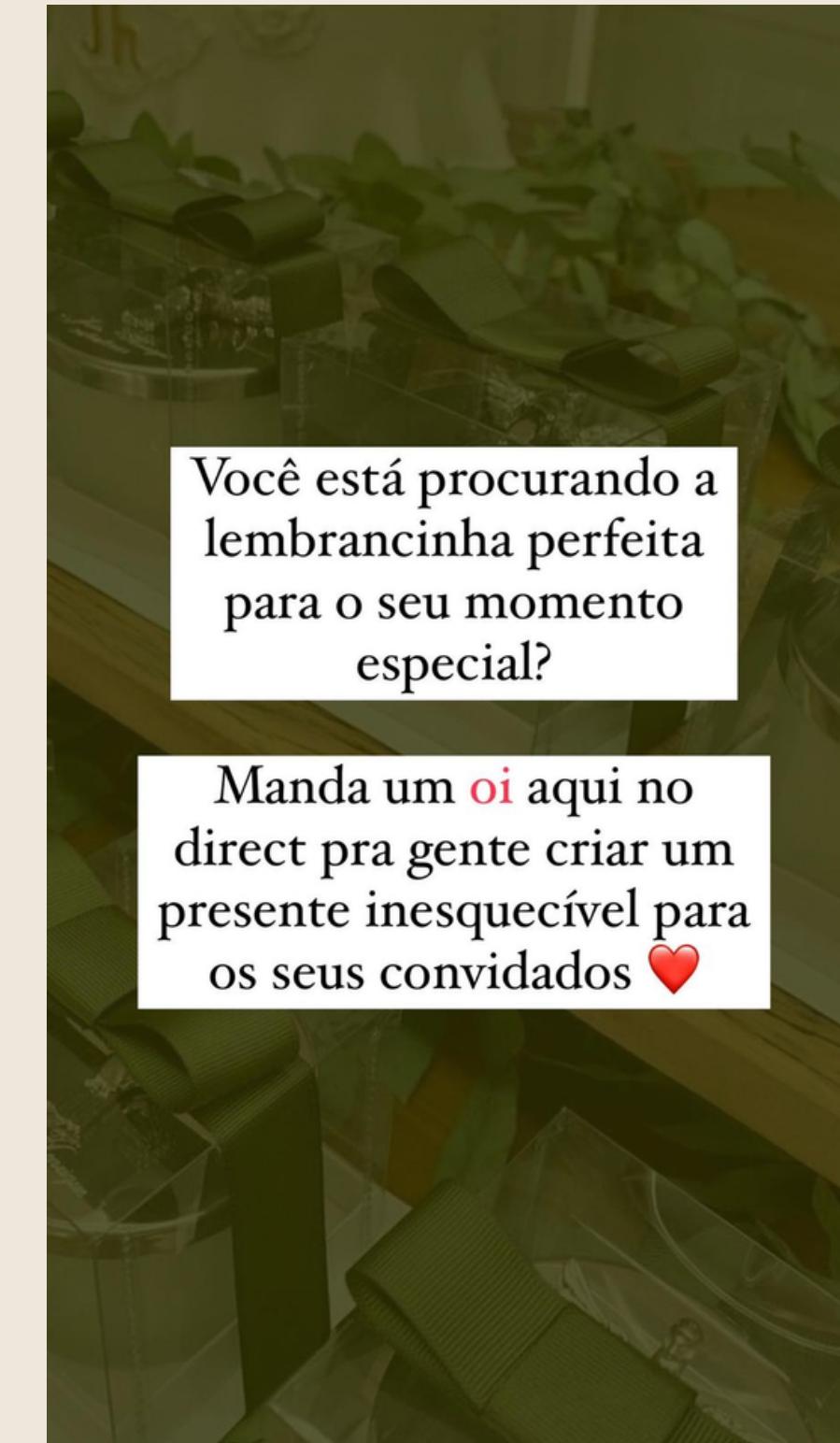
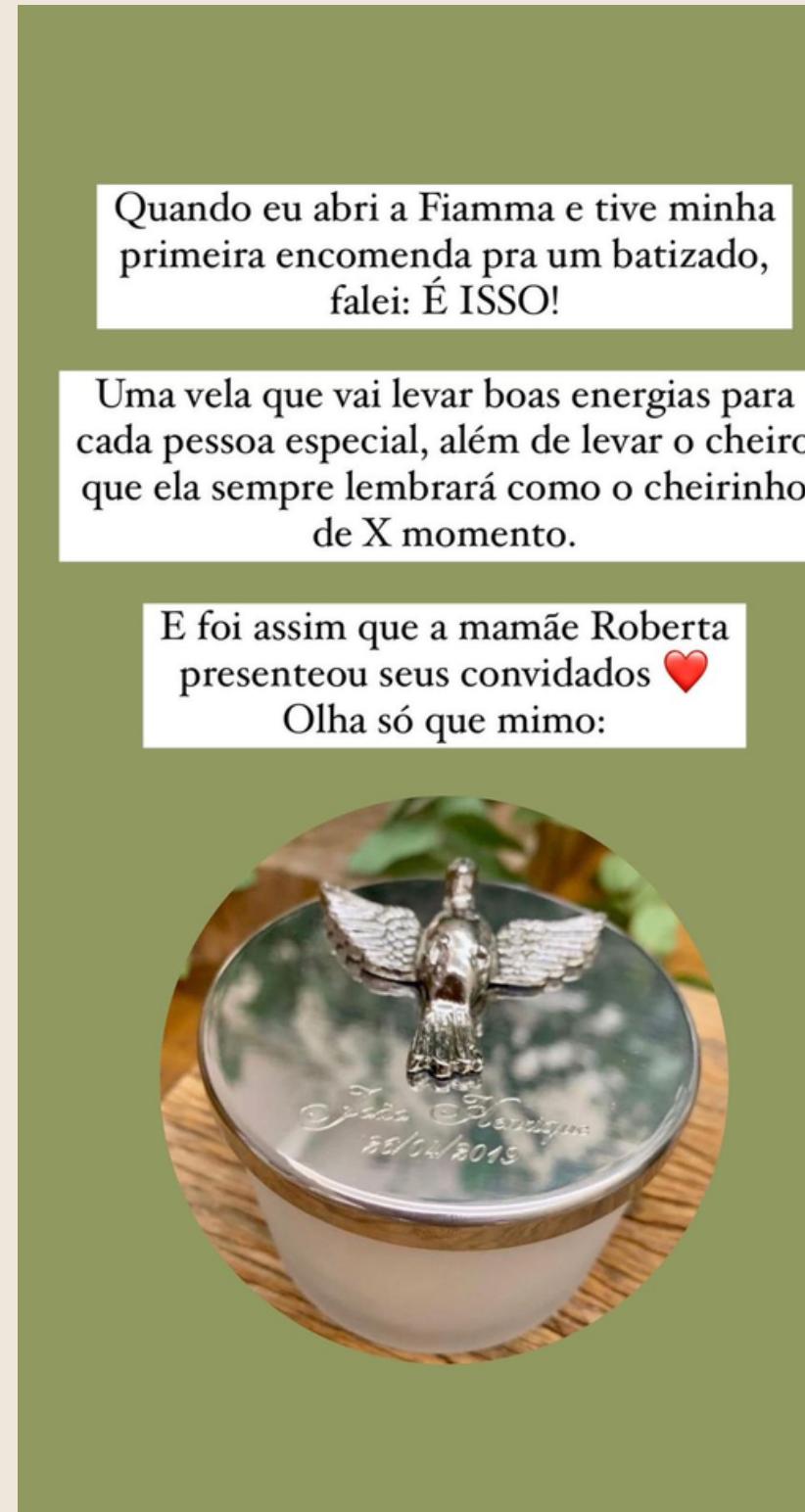
Eu também sou mãe, então eu SEI do que você tá falando 😂😊

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



Prospecção por direct

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

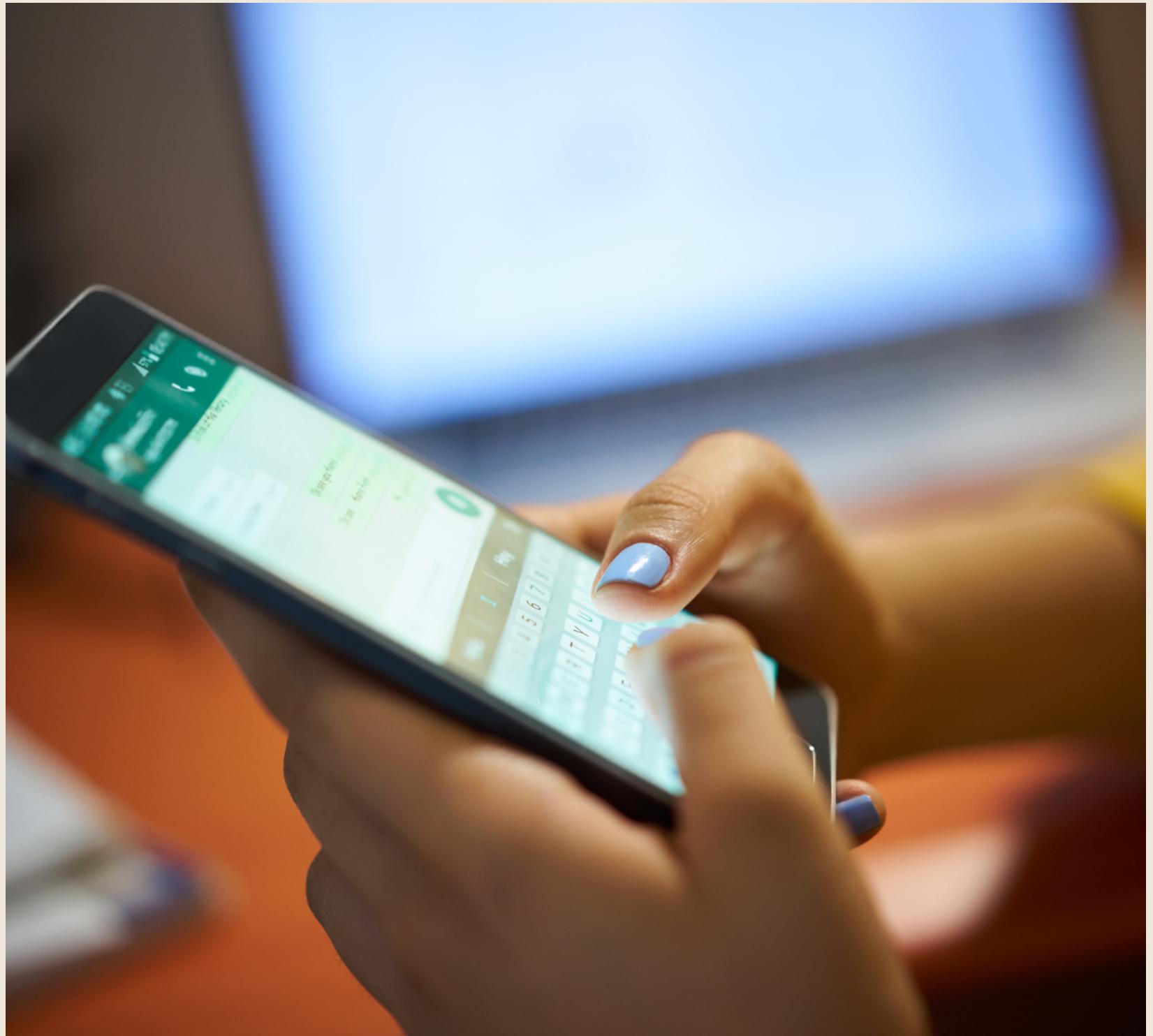
Importante cobrar depois uma resposta, ok? Anote o @ de todo mundo que você entrou em contato.



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, mamães 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.

