

NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// O QUE FALAR NA SUA REUNIÃO?

Essa aula é uma das aulas mais importantes desse módulo, é onde você vai fazer a sua primeira reunião com o seu potencial cliente e essa reunião ela é basicamente embasada em perguntas. Não existe um script ideal para reuniões até porque cada cliente é um caso, então, para cada reunião você vai precisar se adaptar, mas existem perguntas e estratégias que você pode utilizar na sua reunião para que você extraia a maior quantidade de informações possíveis do seu cliente para poder mostrar uma proposta para ele.

Então você tem que entender que uma boa reunião ela é pautada em cima de boas perguntas, e essas perguntas, elas são embasadas no modelo chamado de spin selling, que é basicamente o seguinte.

// S.P.I.N. SELLING

Conceito de spin:

O "S" significa situação, ou seja, você tem que entender em que situação seu cliente se encontra. Você vai ajudar ele, né? A descobrir em que situação ele se encontra.

O "P" é o problema, você tem que descobrir todos os problemas do seu potencial cliente. Como descobrir quais os problemas do seu cliente? Mediante as perguntas que eu vou te liberar aqui abaixo, desse modo, você vai conseguir extrair todas as informações necessárias para conseguir aplicar esse modelo.

O "I" é implicação, o que que significa implicação? Você tem que fazer o cliente imaginar as possibilidades que ele terá caso ele não resolva todos os problemas que você ajudou a ele. Essa é a parte da implicação, é ilustrar um possível cenário que pode ocorrer caso o seu potencial cliente não resolva o problema que ele tem.

O "N" é a necessidade que você gerada em cima do seu serviço, que é basicamente você mostrar que entendeu as necessidades da empresa dele e agora oferece uma solução para essa necessidade, que é o seu produto ou o seu serviço.

// PERGUNTAS

A **primeira pergunta** que você vai fazer para o seu cliente é um pedido pra ele contar um pouco da história da empresa. Mas por que eu tenho que saber um pouco da história da empresa dele?

Todo empresário, ele ama falar da empresa dele, então nisso você já vai gerar um ponto de conexão, ou seja, um empresário vai se abrir com você, vai contar todos os detalhes da empresa dele e você já vai estar a par de tudo o que acontece na empresa dele.

A **segunda pergunta** que você precisa fazer é se ele possui um sócio, por que eu tenho que saber se ele tem um sócio? Basicamente, se você prosseguir essa reunião sabendo que ele tem um sócio e não chamar esse sócio para a reunião, você jogou o seu tempo e o dele no lixo, por que? Porque ele não poderá tomar uma decisão sem estar com o sócio.

Basicamente o que ele vai te falar no final é o seguinte, "eu gostei muito do que você me falou aqui, mas eu tenho que ver com meu sócio para ver se ele topa esse projeto". E na maioria dos casos, ou ele pode nem te responde mais depois que vocês fecharem a reunião ou ele vai falar para o sócio dele e o sócio dele vai falar, "olha, eu não gostei desse projeto, não. Nem vamos marcar segunda reunião com esse cara", é uma das possibilidades.

O empresário tem um sócio, o que que eu faço? Você vai falar para ele, ó, você consegue chamar seu sócio agora para a reunião? caso ele não consiga, você vai reagendar essa reunião para outra data que ele possa estar com o sócio dele pra eles tomarem uma decisão juntos.

A **terceira pergunta** é a seguinte, você vai perguntar pra ele quantas vendas em média que ele faz por dia / semana. O por que dessa pergunta? Com isso, você já vai conseguir descobrir o ticket médio dele, ou seja, quanto mais ou menos cada pessoa gasta ao comprar com o seu potencial cliente, ou seja, quanto que a pessoa gasta quando ela vai efetuar uma compra, esse é o ticket médio do seu potencial cliente.

A **quarta pergunta**, você vai incitar ele a te dizer, qual que foi a melhor ação de marketing que ele já fez na empresa dele. Vamos supor que ele te responda o seguinte, "a melhor ação de marketing que eu já fiz foi um post no Instagram com a seguinte explicação, com a seguinte promoção, com o seguinte tema."

Basicamente, isso é para você entender o que já deu certo e caso aquele post e aquela coisa que ele fez, já tenha dado certo, basta você replicar, criar um anúncio semelhante aquele.

A **quinta pergunta** é onde você vai mexer com o ego dele, você vai falar basicamente o seguinte, "olha empresário, quanto que eu preciso vender a mais para que você fale para os seus amigos que eu fiz um bom trabalho?" Na maioria dos casos, ou ele pode te dar uma resposta exorbitante ou ele vai te dar um valor que ele costumava bater mas nada fora da realidade.

A **última** que você vai fazer é a seguinte, "olha, fulano, eu entendi que a sua necessidade é YXEZ, então tal dia, eu posso te trazer uma proposta com todas essas soluções para suas necessidades?".

Assim você já vai deixar uma data bem definidas e mais uma vez **NÃO DEIXEM** o empresário escolher uma data, jamais deixem essa pergunta em aberto, você sempre vai falar, "amanhã ou depois de amanhã podemos marcar essa reunião tal horário?". E caso ele fale que não consiga tente agendar para no máximo 3 dias depois dessa reunião que você está fazendo com ele, porque se passar disso, lamento, você perdeu o seu tempo e provavelmente ele nem vai te responder mais.