

# CTA

1.

A CTA é uma ferramenta para chutar para o gol. Ela não pode ser usada como um momento para fazer todas as possíveis perguntas que você não fez durante a reunião.

2.

Lembre-se que o cliente pode estar cansado ou com outros compromissos em seguida, então, encerre a reunião com a resposta do prospectado.

3.

As perguntas dessa fase devem ser feitas com o intuito de receber um sim ou um não, exemplo: *faz sentido o que conversamos até aqui? Vamos fechar? Você prefere que a gente comece segunda ou terça-feira?*

4.

Não saia do encontro com outra reunião marcada para receber uma resposta definitiva; isso é objeção. O próximo passo é assinar o contrato, receber os valores que serão investidos e discutir as estratégias.

5.

Não se esqueça que o cliente está pagando pelo seu tempo, ou seja, ele deve fazer o pagamento antecipado e não apenas quando as campanhas estiverem no ar.

