

FOLLOW UPS

1.

O passo número 10 é o follow up. Esta é a hora de insistir para que seu cliente preencha o contrato, faça o seu pagamento e agende uma reunião de start.

2.

Não inicie seus trabalhos sem contrato devidamente assinado. Se necessário, reveja todas as aulas anteriores quantas vezes você quiser para entender como cada passo da negociação deve ser feito.

3.

Escute o cliente e deixe que ele fique à vontade diante das suas explicações sobre tráfego pago. E não se esqueça que a proposta comercial não pode ser apresentada de forma devagar.

4.

Seja sucinto, objetivo, quebre as objeções e já feche com o cliente na própria reunião. Caso ele atrase com as respostas posteriores, insista no follow up antes de iniciar os seus trabalhos.