



# **ABORDAGEM**

## **1. Prospecção**

1.1. Prospecção passiva: Ou seja, o possível cliente toma conhecimento da sua empresa ou produto de forma espontânea, ao procurar pela solução de alguma dor específica. É o prospect que toma a iniciativa do contato, e não a empresa

1.2. Prospecção ativa: É a sua abordagem de vendas em busca de novos clientes em potencial para o seu negócio, através de ferramentas como telefone, e-mail ou até redes sociais.

## **2. Tenha um perfil profissional ativo**

2.1. Trabalhe o seu perfil com frequência

2.1.1. Ele é a vitrine de vocês

## **3. Etapa muito importante da abordagem**

3.1. Você precisa ter paciência, esse é o momento de dar atenção e tentar fechar a primeira reunião com cliente

3.1.1. Fale palavras que qualquer empresa quer ouvir. Ex: posicionamento, visibilidade, mais clientes. A importância das empresas hoje no digital.

## **4. Por onde começar:**

4.1. Comece colocando as suas metas no papel: quantas empresas você pretende atender, qual valor você quer receber por mês

4.1.1. Decida se você vai nicho ou vai atender todo mercado.

4.1.1.1. após essa decisão faça uma lista das empresa buscando no Instagram ou google.

4.1.2. Separe por nicho. Ex: em um dia da semana prospecte tal nicho, no dia seguinte outro e .....

4.1.2.1. Não esqueça de começar a prospectar no comercio local. Pode ter ouro

4.1.3. Prospecte pessoas do seu ciclo também.

4.1.3.1. amigos, familiares, peça para os seus amigos indicarem você para empresas quem eles conhecem

4.1.3.2. faça prospecção pesca em balde

## **5. Chegou a hora de entrar em contato**

5.1. Faça uma abordagem humanizada

5.2. Por direct (Ex: Oi, Carol! Tudo bom?

5.2.1. Meu nome é Ayanne eu trabalho com estratégias para rede sociais, vi seu perfil no instagram e identifiquei boas oportunidade de crescimento nele.

5.2.1.1. Na abordagem cuidado com a comunicação com a empresa

5.2.1.2. Não mande audio sem perguntar para a empresa antes

5.2.2. E como as redes sociais representam o melhor meio de divulgar e realizar negócios nos dias de hoje, estou enviando essa mensagem para, caso aja interesse em conversamos mais sobre o assunto, poder te explicar de que forma isso pode gerar mais resultados para o seu negocio.

5.2.2.1. Se conseguir fechar a primeira reunião com cliente o convença a fazer por video ou presencial dependendo da situação

5.3. Quantas empresas deve prospectar por dia?

5.4. Caso já tenha cliente peça indicação e dê uma cortesia para o seu cliente. EX: a cada cliente indicado e fechado de dou um mês de grátis