

ABORDAGENS VIA REDES SOCIAIS OU WHATSAPP

1.

Na hora de fazer a abordagem você precisa olhar para o método PLANO e verificar se todos esses elementos estão presentes. Às vezes você não tem um bom posicionamento, então, você precisa focar nos outros aspectos.

2.

Antes de tudo, colete nome da empresa e do responsável por ela, o que essa empresa vende, como vende, se já anuncia. Faça uma análise rápida do perfil nas mídias sociais e verifique se há algum ponto de conexão.

3.

Use o método 3PDC+2V (3 pontos de contato + 2 verdades) na hora de abordar. O ponto de contato é aquilo que você só vê quando pesquisa um pouco mais.

4.

Na prática, você vai encontrar uma dentista que trabalha apenas para crianças ou que oferece o serviço de invisalign, por exemplo. Ou seja, esses são pontos de contato que podem ser um diferencial na sua abordagem.

5.

Qual a ordem das informações no texto de abordagem: o “oi, tudo bem?” é facultativo. Em seguida, coloque informações sobre quem é você, o que você faz e onde você encontrou aquela empresa.

6.

Não se esqueça da prova social, dos benefícios e do que você entrega. Use um gatilho de escassez e um CTA com opção de horários e dias para uma reunião. Veja o exemplo de um texto em “bloco de notas” dentro do portal.

7.

Você pode usar o ChatGPT para fazer seus textos de abordagem. É claro que você vai avaliar se o resultado está de acordo com o que você acredita, mas essa ferramenta pode otimizar seu tempo.

8.

Não envie o texto em um único bloco. Envie a CTA por último para aumentar as chances de resposta, já que nas mídias sociais e no WhatsApp a empresa recebe muitas mensagens.