



Nesse material você vai aprender como se faz uma pré-venda e qualificação dos leads em uma agência digital.

Leads que vieram de anúncios que foram vinculados para captação de clientes para:

- Serviços de tráfego,
- Consultoria de marketing,
- Consultoria de vendas,
- Planejamento estratégico

Qualificação dos Leads - Como é feito?

Como é feita a qualificação?

No Formulário:

No whatsapp:

1ª Facebook

2ª Google

Pré-venda via WhatsApp ou Ligação

Se o Lead NÃO FAZ ANÚNCIO -

Se o Lead FAZ ANÚNCIOS -



Qualificação dos Leads - Como é feito?

Nessa primeira aula a gente vai falar um pouco sobre a qualificação dos leads, como é feito na Nova Legião.

Na empresa trabalhamos com formulário de cadastro, para que possamos segmentar melhor esses leads e recebê-los mais qualificados.

Assim que alguém se cadastra no no formulário, ele cai no nosso CRM onde integramos o **formulário do facebook ao pipedrive** (que é o CRM que usamos aqui na agência)

Como é feita a qualificação?

Fazemos isso de algumas maneiras:

No Formulário:

A primeira é ver a respostas que ele deixou, as perguntas que fazemos no formulário são:



(O Formulário é feito no Leads Ads Forms do próprio facebook)

Nova Legião

Você está prestes a receber uma consultoria de um especialista com mais de 7 anos de experiência...



Nova Legião

Vamos marcar sua consultoria estratégica 100% gratuita

Responda todos os campos abaixo para avançar

Qual é a área de atuação do seu negócio?

Selecionar

Você possui uma meta clara de VENDAS para os próximos meses?

Selecionar

Você está disposto a investir cerca de R\$ 3.000 mensais para alcançar essas metas?

Selecionar

Quanto a sua empresa fatura hoje, por mês, em média?

Selecionar

Avançar



- Qual é a área de atuação do seu negócio?
- Você possui uma meta clara de VENDAS para os próximos meses?
- Você está disposto a investir cerca de R\$ 3.000 mensais para alcançar essas metas?
- Quanto a sua empresa fatura hoje, por mês, em média?

No whatsapp:

A outra forma depende um pouco do segmento e a forma com que o futuro cliente trabalha, seja através de anúncios no facebook, google, ou nos dois se for o caso.

Para isso, precisamos saber se esse cliente já vincula alguma campanha de tráfego, utilizamos duas ferramentas pra nos ajudar nessa parte.

1ª Facebook

Para ver anúncios do facebook usamos a própria [biblioteca de anúncios do facebook](#), jogamos o perfil do instagram desse cliente na biblioteca e conseguimos ver os anúncios, ou não que esse cliente está veiculando.

2ª Google



Para ver sobre os anúncios no google [utilizamos o SemRush](#), ele nos mostra alguns dados sobre o domínio do cliente, se ele utiliza tráfego pago no google ou não.

Os clientes Analisados na aula foram:

<https://gyncampcertificadodigital.com.br/>

<https://www.hipersolar-rs.com.br/>

Pré-venda via WhatsApp ou Ligação

Agora vamos falar um pouco sobre a pré-venda via whatsapp ou ligação, que é um trabalho mais consultivo com intenção de captar e reunir, de fato, informações relevantes dos clientes.

Dessa forma a gente se torna mais assertivo nas nossas consultorias ou nas reuniões de fechamento.

Vou te mostrar:

- Quais as principais perguntas a fazer,
- Como devemos abordar para termos sucesso no fechamento de contratos (que é o que trás dinheiro pro bolso.)

No primeiro momento em que o lead se inscreve no seu formulário, o ideal é que você **chame ele ou o responda o mais rápido possível!**



Só com isso você já vai estar na frente da concorrência, após isso o ideal é você mandar **saudações básicas**

vou dar alguns exemplos pra vocês e também vou disponibilizar um material aqui embaixo:

Olá **Fulano**, tudo bem? Bom dia

Me chamo **{nome}** Sou da agência **{nome da agência}** ou especialista e estrategista de marketing através de anúncios online

Você se cadastrou no nosso formulário para uma consultoria gratuita sobre gestão de tráfego pago, para aumentar suas vendas com anúncios online.

***Dica de pro: Assista ao módulo 5 e veja os modelos de criativo na aula 4 do curso O Script**

Aqui você está falando novamente sobre a consultoria gratuita que é o que você vai entregar.

A partir daí, iniciamos um fluxo de cadência básico, se ele não te respondeu, no outro dia você liga - **Isso pras situações caso ele não responda.**

Se ele responder você vai mandar:



Antes de agendarmos um horário para consultoria que vou te entregar preciso te fazer algumas perguntas rápidas.

Posso te ligar 5 minutos, ou prefere que eu envie as perguntas por aqui?

Alguns clientes preferem ligação, outros, continuar a conversa no whats mesmo.

Se adapte ao seu cliente!

As perguntas que você vai fazer via whatsapp:

1- Vi que você colocou outros, na área de atuação da sua empresa, pode me contar um pouco mais sobre seu negócio antes de marcarmos a sua sessão de consultoria?

Usar quando:

- Não esteja claro a área de atuação do seu cliente no formulário
- Se você não conseguiu encontrar o site da empresa dele ou insta

Se você tiver encontrado, não faça a pergunta!

2-Como chegam até você a maioria dos seus clientes?



Pra que serve essa pergunta?

Para que você entenda como entregar um funil para esse cliente na consultoria e alguns pontos de melhoria

3- Você tem sócios no seu negócio?

Pra que serve essa pergunta?

Ela é importante porque se ele tiver sócio você deve convidar o sócio dele também pra consultoria, pois geralmente as decisões são tomadas em conjunto,

Caso ele tenha, você pergunta:

Seu sócio pode participar com a gente também na consultoria?

Pra que serve essa pergunta?

Geralmente se ele tem sócios não toma as decisões sozinho, então engage com os dois na reunião e passe valor para os dois junto para que a probabilidade de fechar o contrato seja maior.



4- Quais os melhores horários pra agendar uma sessão de consultoria com você?

Pra que serve essa pergunta?

Nesse momento você oferece horários de manhã e à tarde - horários de acordo com sua disponibilidade e para encontrar a disponibilidade do cliente.

Perfeito, aqui já fizemos a pré-venda via whatsapp agora vamos pra parte de ligação, caso ele queira receber ligação ou não te respondeu.

Opa, tudo bem?

Aqui é Fulano sou estrategista de marketing e anúncios online, você preencheu um formulário nosso para ter acesso a uma consultoria sobre tráfego pago e vendas online, tentei falar com você pelo whatsapp não consegui.

Você tem 5 minutinhos para que eu possa alinhar com você sobre a sua Consultoria, ou te peguei em uma hora ruim?

**{se ele responder que no momento está ocupado
pergunte qual melhor horário pra você entrar em contato}**

Certo, vamos lá...



Vi que a sua empresa se chama {nome}, e que você já tem {site/insta/roda anuncio/tem trafego no site}.

Pra Leads que JÁ FAZEM ANÚNCIO

Se o Lead NÃO FAZ ANÚNCIO -

Mas a pergunta que eu te faço é: A maioria, hoje dos seus clientes, chega até você de que forma?

Se o Lead FAZ ANÚNCIOS -

Vi que você tem alguns anúncios sendo veiculados em campanhas nas redes sociais. Como você avalia o resultado desses anúncios hoje?

— Por que?

(pra você saber se caso ele já tenha uma empresa realizando ou ele mesmo esteja fazendo)

Você tem algum sócio no seu negócio?



Perfeito com isso podemos agendar uma consultoria.

Geralmente é uma call super rápida no google meet, dura em média de 30 a 40 minutos onde eu vou pegar essas informações, vou analisar o seu processo de vendas e seu negócio de forma geral.

Com base em tudo isso, entrego pra você de forma gratuita uma estratégia baseada em um funil de vendas com anúncios online, isso sem custo algum, claro, posteriormente, se entrarmos em acordo e tiver viabilidade podemos fazer uma parceria para que meu time execute essa estratégia pra você.

Com isso **{fulano}** qual o melhor horário para agendar uma sessão de consultoria?

Pronto, aqui você fecha o horário com esse cliente e vai para consultoria/fechamento de contrato e está feita a sua pré-venda.