



Reunião de apresentação

1. Estratégias

- Citar seus serviços de forma sutil durante a análise.

Exemplo: se ele não tem um site, você pode oferecer. Depois de alinhar a identidade visual, você pode dizer que oferece serviços de pacotes de artes.

2. Estratégia de Implementação

Explique como a proposta será implementada, incluindo cronogramas, equipes envolvidas e processos.

3. Abertura & Conexão

4. Contextualização

Explique o motivo de ser uma reunião, o objetivo e tudo o que será entregue.

Deixe o cliente a vontade para fazer perguntas.

5. Análise das Necessidades

Demonstre seu conhecimento das necessidades específicas do cliente.

Faça perguntas para confirmar e esclarecer as necessidades do cliente, garantindo que você está alinhado com suas expectativas.

Aqui você pode apresentar uma análise SWOT, colocar um resumo dos principais pontos do briefing. Torne visual o que o próprio cliente respondeu no briefing (expectativas, dores, propósito).

6. Solução Proposta

Apresente todas as análises de forma clara e detalhada.

Destaque como a solução atende às necessidades do cliente e os benefícios que ela oferece.

7. Perguntas e alinhamento

8. Encerramento

Termine a reunião com um resumo dos principais pontos discutidos.

Deixe claro qual é o próximo passo (implementação e tira-dúvidas)

Agradeça ao cliente pelo tempo e pela oportunidade.

Não esqueça de perguntar o que ele achou. Aqui você vai pegar depoimentos sinceros e emocionados. (sempre grave suas reuniões)