

● LIVE

**FUNIL COMERCIAL
PARA CONVERSÃO**

**HIGH
TICKET**

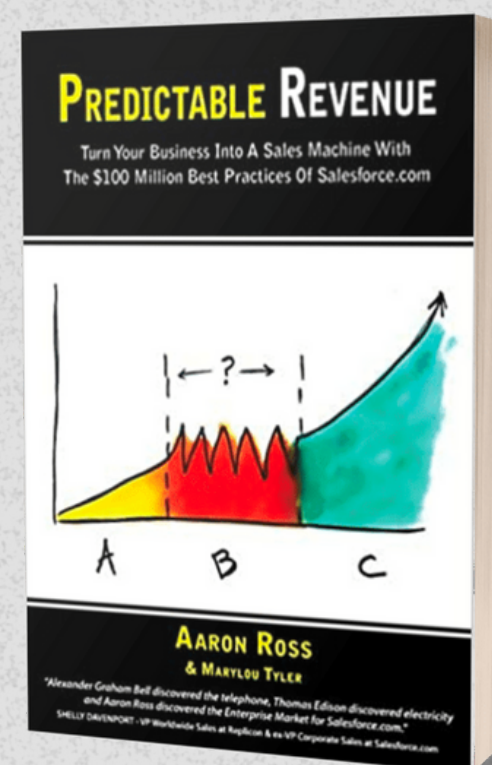
AULA#33 - FUNIL COMERCIAL PARA CONVERSÃO DE LEADS EM HIGH TICKET.

BASE DESSA ESTRATÉGIA

Predictable Revenue: É um livro escrito por Aaron Ross e Marylou Tyler

O livro é frequentemente referido como a "Bíblia de Vendas" do Vale do Silício e é altamente recomendado para equipes de vendas e líderes empresariais que estão buscando escalar suas operações de vendas

Dica: Vanessa Soares



POR QUE UM FUNIL COMERCIAL?

- Criar uma estrutura de vendas previsível
- Criar uma estrutura de vendas escalável
- Mitigação da incerteza na receita e aquisição de clientes
- Cold Calling 2.0
- Organização de equipe comercial em empresas.(D e não D)



POR QUE EU DEVERIA ME PREOCUPAR COM ISSO?

Se você está pensando isso, todo o restante também está.
Isso não deveria significar algo pra você?

VAMOS COMEÇAR PELO RACIOCÍNIO

Quem são as pessoas mais valiosas na sua empresa?

1. Compram - Clientes - Ninguém faz dinheiro
2. Quase Compraram - IC - 1 a cada 10

Lead, escrito, prospect, seguidor...LAL, interesse

Você não acha que deveria **dar atenção** para quem quase
tirou dinheiro do bolso para pagar você ?

Isso não aumentaria seus resultados?

Recuperação de carrinho abandonado

Recuperação de Inicio de Checkout

Automação de WhatsApp

Email

Recuperação ativa - Comercial



1 COMECE A SEPARAR AS FUNÇÕES DE VENDAS

Divida em 3 categorias - Se tiver condição

Prospecção - Mineradores - (Social Selling- aula 31)

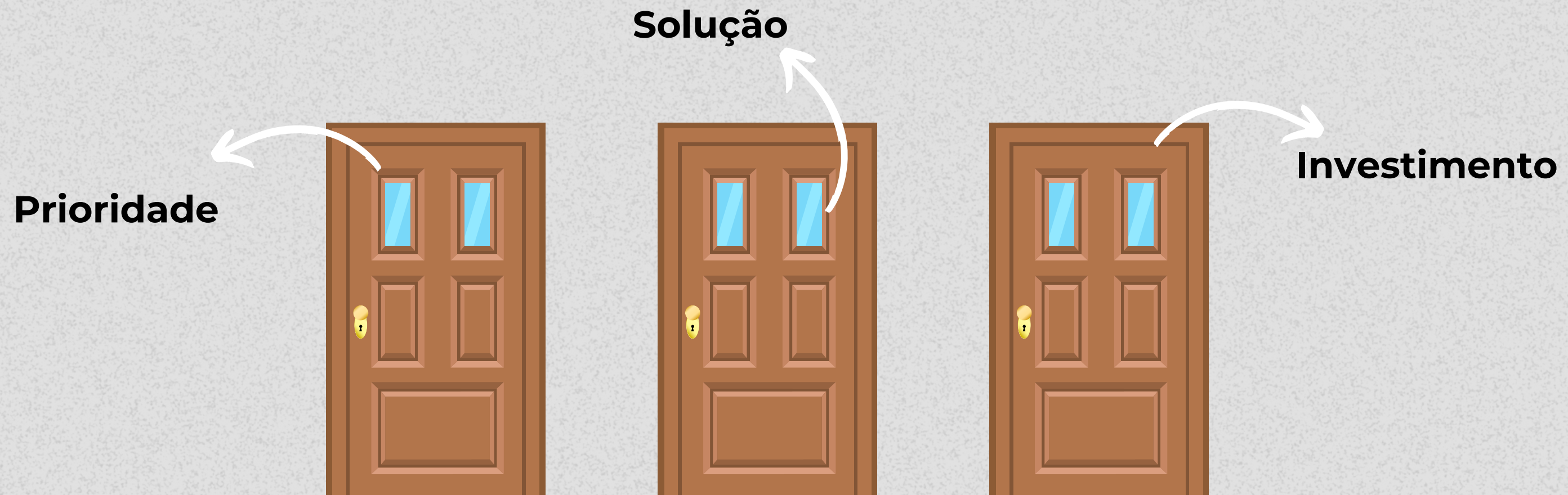
Conscientizadoras - SDR

Fechadores - Closers - Aula32



ESTRATÉGIA DAS 3 PORTAS

Thiago Reis

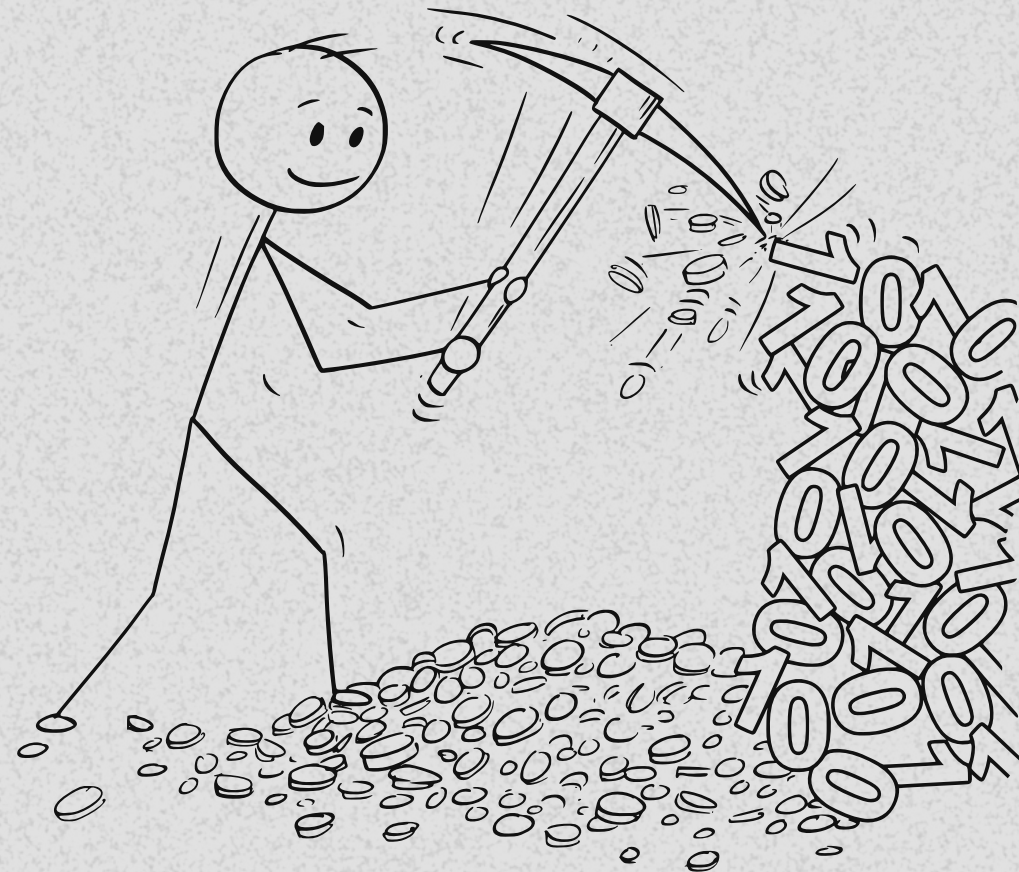


SOCIAL SELLING

MINERADOR

Venda como GRANDE mesmo sendo pequeno

Entrar em contato com todas as pessoas que engajam no instagram com você e marcar uma consultoria, uma call de fechamento pra entender como você pode ajudar

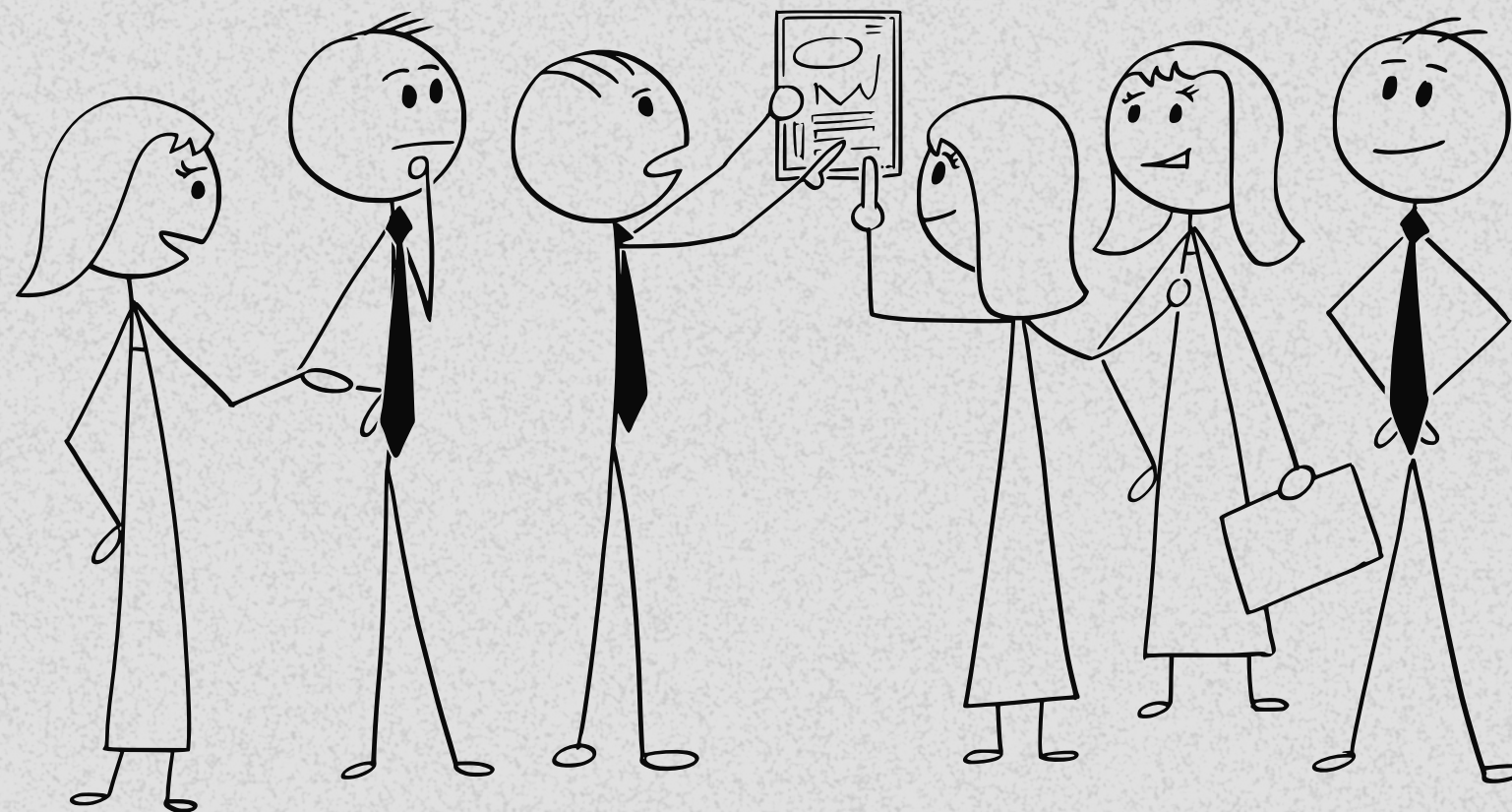


SDR - CONSCIENTIZADORES

Sales Development Representative

É o profissional responsável por prospectar e qualificar Leads antes de repassá-lo para vendas.

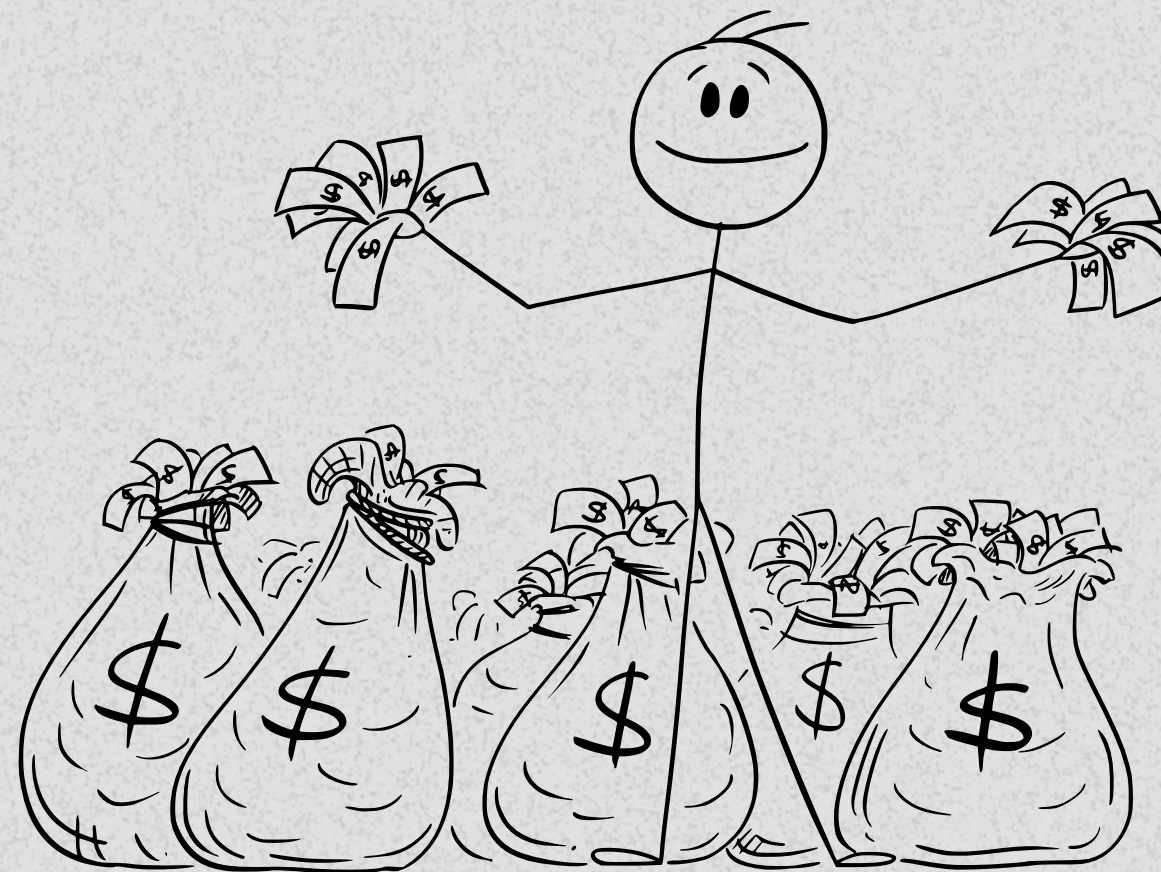
Responsáveis por elevar a consciência do lead para a compra



CLOSERS

FECHADORES

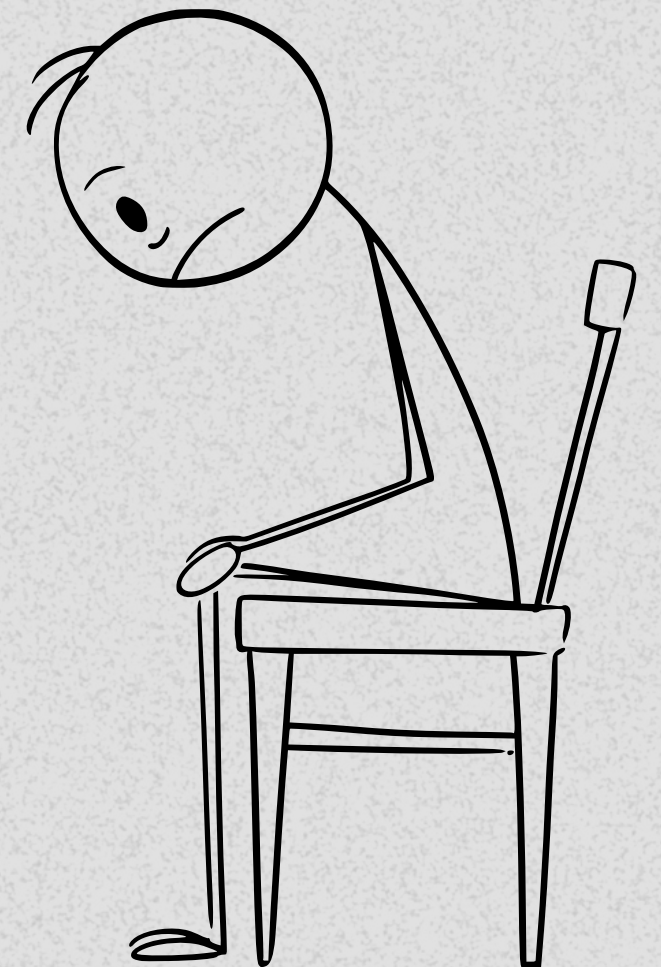
É o nome dado ao vendedor que fica responsável por realizar o fechamento do processo de vendas.



3 TIPOS DE PESSOAS

Os 3 tipos de Pessoas - Inconscientes

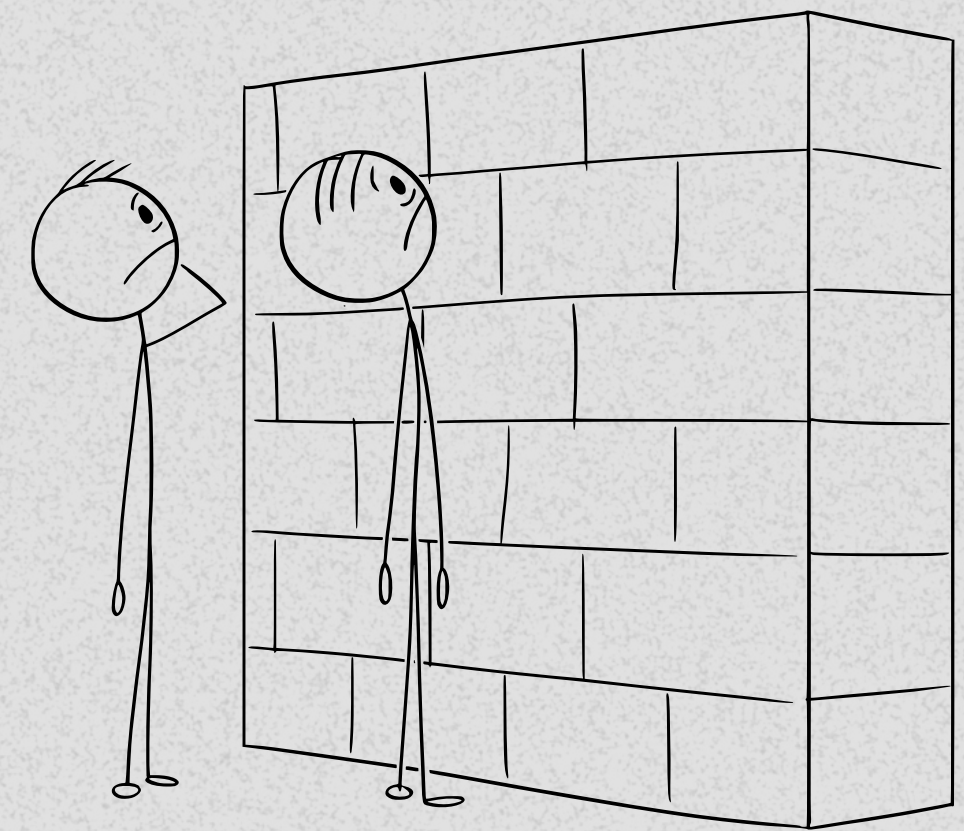
- **Não sabe** quem tem um problema
- **Não sabe** que existem soluções
- **Não sabe** que existem produtos
- Não tem interesse em comprar



3 TIPOS DE PESSOAS

Os 3 tipos de Pessoas - Conscientes do Problema

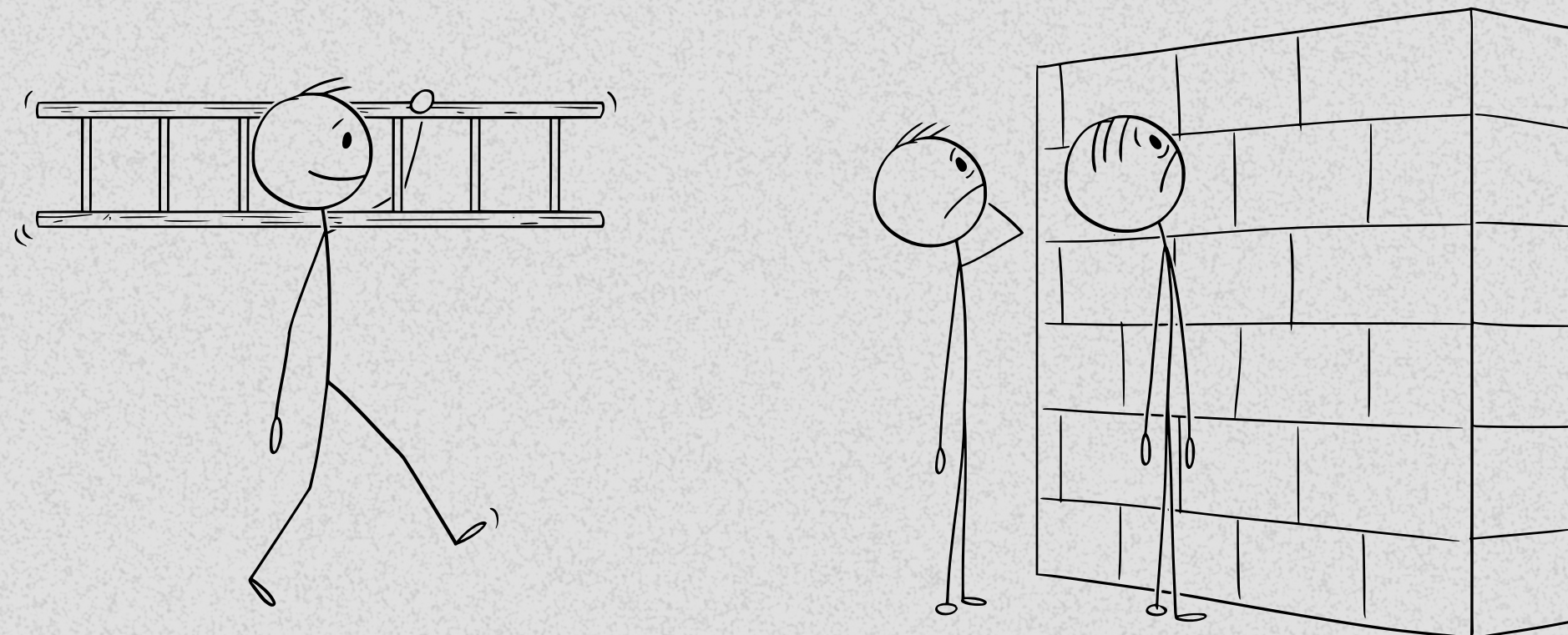
- **Sabe** que tem um problema
- **Nunca** foi atrás da soluções
- **Não sabe** que existem produtos
- Não tem interesse em comprar



3 TIPOS DE PESSOAS

Os 3 tipos de Pessoas - Conscientes da Soluções

- **Sabe** que tem um problema
- **Sabe** que existem a soluções
- Está postergando ir atrás
- Compra por urgência e escassez



2 COLD CALLING 2.0

Você tem 2 opções

Opção 1

Venda

Venda

Venda

Venda

Venda

Opção 2

Posso te ajudar?

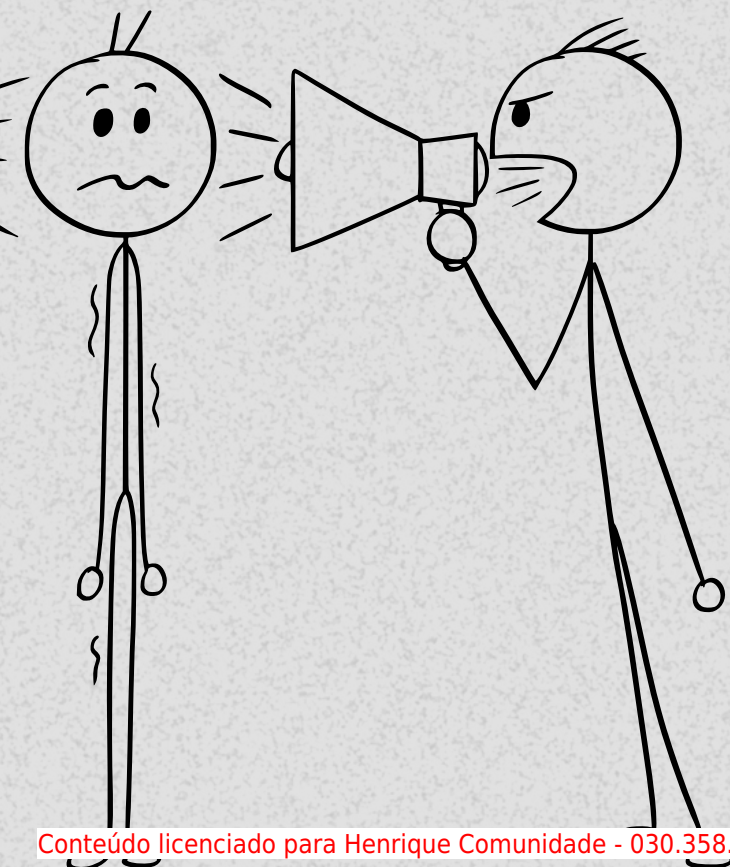
Isso pode melhorar sua vida...

Pega esse bônus

Posso te oferecer uma consultoria gratuita?

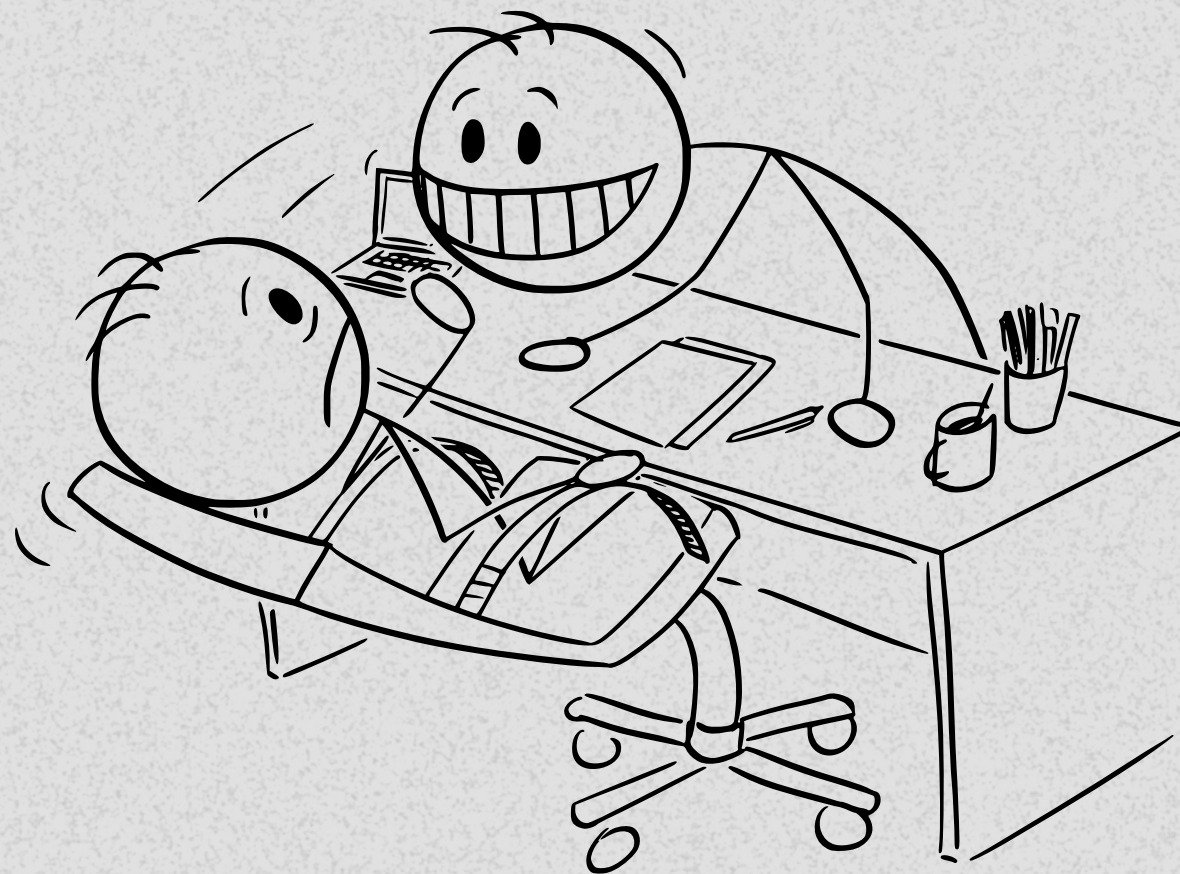
Venda

Muito propenso a comprar



3 CONSTRUÇÃO DE LISTAS DE QUALIDADE

1. Definição de cliente ideal
2. Definir onde pescar o cliente
3. Quais ações chama a atenção desse cliente
4. Coleta de dados de contatos (Leads)
5. Campanhas contínuas de conscientização



ALGUNS SOFTWARES TE AJUDAM A FAZER ISSO

1. Clickup
2. Trello
3. Kommo
4. ZenDesk
5. JivoChat
6. ActiveCampaign

ActiveCampaign ➤



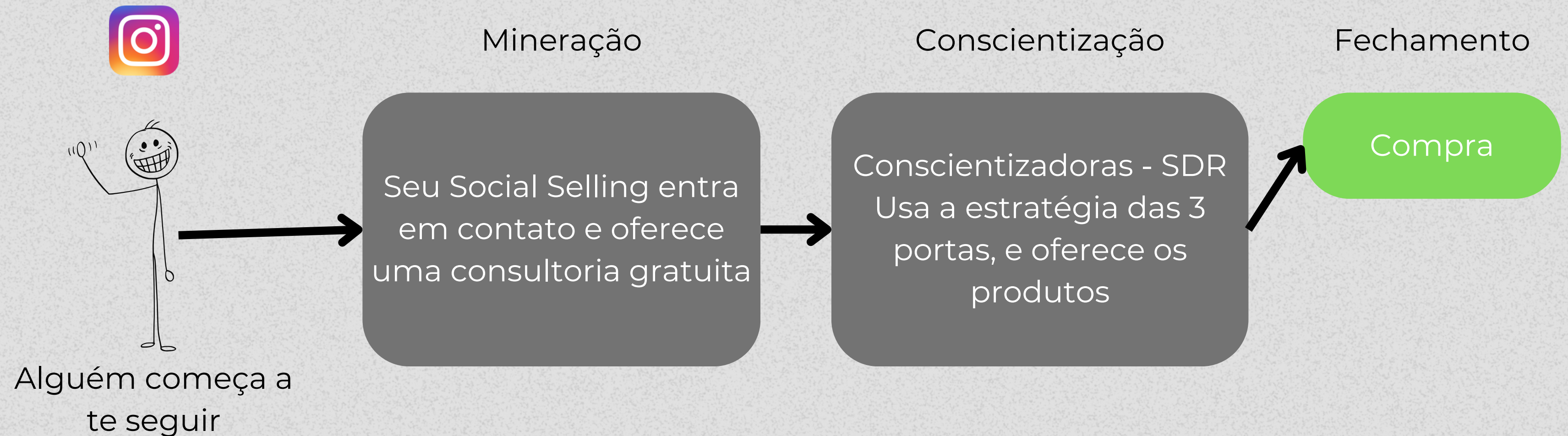
Kommo

4 MENSAGENS PERSONALIZADA INDIVIDUAIS

Não significa que precisa ser manual

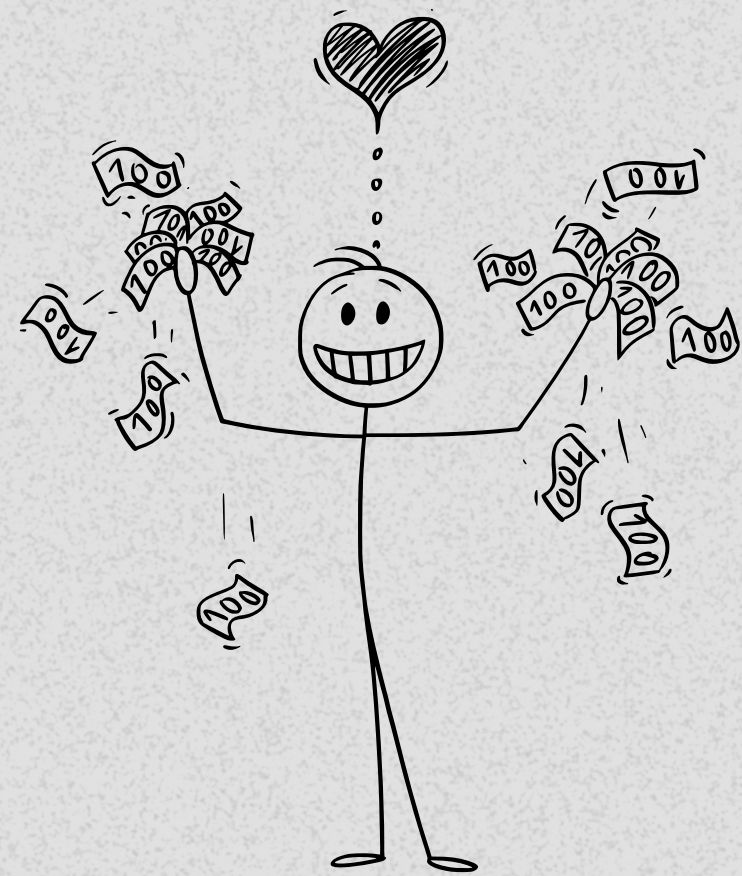
"Personalização em escala: enviar mensagens personalizadas podem aumentar significativamente as taxas de resposta, mas deve ser feito de uma forma que possa ser escalada".

5 FOLLOW UP CONSTANTE



6 VENDAS É UM PROCESSO, NÃO UMA ARTE

Tornar o processo de vendas o mais sistemático possível ajuda a tornar a receita previsível



7 FOCAR SEMPRE NO LTV

Vender + vezes para quem já comprou de você

Faz um disparo em massa oferecendo outro produto

Faz automação de e-mails

