

COMO FAZER ABORDAGENS?

1.

Para prospectar corretamente, eu criei o método **PLANO**, ou seja, são 5 passos para fazer uma abordagem bem feita e conseguir uma reunião com o prospectado.

2.

Posicionamento é fundamental na hora de prospectar. O que o seu perfil nas mídias sociais diz sobre você e sobre o seu trabalho?

3.

O **Local** também é importante: onde esse negócio está para ser abordado? Caso você queira abordar negócios locais, esse fator é ainda mais relevante para a sua estratégia de tráfego pago.

4.

A **Abordagem** é o primeiro passo para alcançar o cliente. Tenha em mente que de 100 mensagens enviadas, você pode ter apenas 25 respostas, para ter 10 reuniões, para conseguir 1 cliente.

5.

O **Nicho** de mercado daquele negócio é o que você precisa conhecer para conseguir fazer uma abordagem mais específica e com mais chances de resposta.

6.

O que você sabe sobre essa empresa? Quanto mais informações você conseguir coletar, mais segurança você terá na hora de fazer a prospecção.

7.

Além disso, quanto mais informações específicas sobre o negócio, mais valor você conseguirá agregar ao seu serviço como gestor de tráfego.

8.

Não tenha medo do não e comece a prosperar o mais rápido possível. O não vai te fortalecer e vai te proporcionar muitos “sins” a longo prazo.