

Live #08 - Como prospectar grandes empresas

Se inscreva na Semana
da Prospeção

<http://bit.ly/semanayt>

Vantagens de
prospectar grandes
empresas:

- *Ticket médio maior
- *Ltv maior
- *Maior maturidade em prazos
- *Prova sociais forte

Desvantagens de prospectar grandes empresas:

- *Ciclo de vendas logo
- *Processo de decisão é moroso
- *RFP em alguns casos
- *Numero de menor de oportunidades
- *Precisa ter experiencia na area

Critérios para prospectar grandes empresas:

*Ter uma receita
recorrente

*Entender que sua meta
vira semestral ou anual

*Ter focadas nisso

Equipes enterprise =
contas grandes

Equipes SMB = Contas
pequenas e medias

Todo processo de
prospeccao tem 4
pilares

ICP (Perfil ideal de
cliente)

Criação de lista

Abordagens (Telefone, email e linkedin, quais os roteiros/templates de cada abordagem?)

- Fluxo de cadencia
- Influenciador

Automação (Colocar ferramentas para fazer o trabalho manual)

Formas de contato principais

Telefone - Ele tem uma pequena efetividade, mas não é descartável

E-mail - Bastante
efetividade
Linkedin - Muita
efetividade

Cargos operacionais (So
executam)

Cargos de supervisão
(Supervisionam a
execução)

Cargos gerenciais
(Gerenciam)

Cargos de diretores
(Tomam decisão e
olham para o futuro)

Fluxo de cadencia é
basicamente você
juntar as formas de
contato em uma
sequencia lógica de
dias, horário e
espaçamento

Fluxo de cadencia de 21
dias

Segunda

Terça

Quarta

Quinta

Sexta

Segunda

Terça

*Fluxo de cadencia para grandes contas eu fico mais tempo tentando falar com a empresa e nao descarto facilmente

*Ele nao é 100% focado em agendamento

*Nos começamos a fazer abordagens para agregar valor

*Voce tambem vai atras
do influenciador do
decisor

Momento de compra /
janela de oportunidade
Algumas empresas
abrem contratação de
novos fornecedores em
determinada época do
ano, geralmente, junho/
julho ou outubro/
novembro

Datas comemorativas

Festa junina: Vou mandar um kit festa junina pra ele com paçoca, 2 milhos e um cartão com uma mensagem fofinha

Novembro tem Black Friday

A gente mandava latas de Redbull com uma mensagem de apoio para esses diretores do e-commerce

Manda um kit
“Empresa” pra o possível
cliente com caneta,
caneca, uma agenda
(R\$200,00)

***Alinhamento de
expectativas**

Entenda que existem
cartas marcadas nesse
jogo

Entenda que voce pode
passar muitos anos
ouvindo nao, para ouvir
um sim

Entenda que voce
precisa jogar o jogo da
empresa e nao o seu
Entenda que algumas
negociações serão por
preço e nao qualidade

