

**Live #08 - Como
prospectar grandes
empresas**

**Se inscreva na Semana
da Prospecção**

<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
- *Número de menor de oportunidades
- *Precisa ter experiencia na area

Criterios 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

Terca

Quarta

Quinta

Sexta Segunda Terça

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

*Ele não é 100% focado em agendamento

*Nos começamos a fazer abordagens para agregar valor

*Você também vai atrás 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 não, 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

