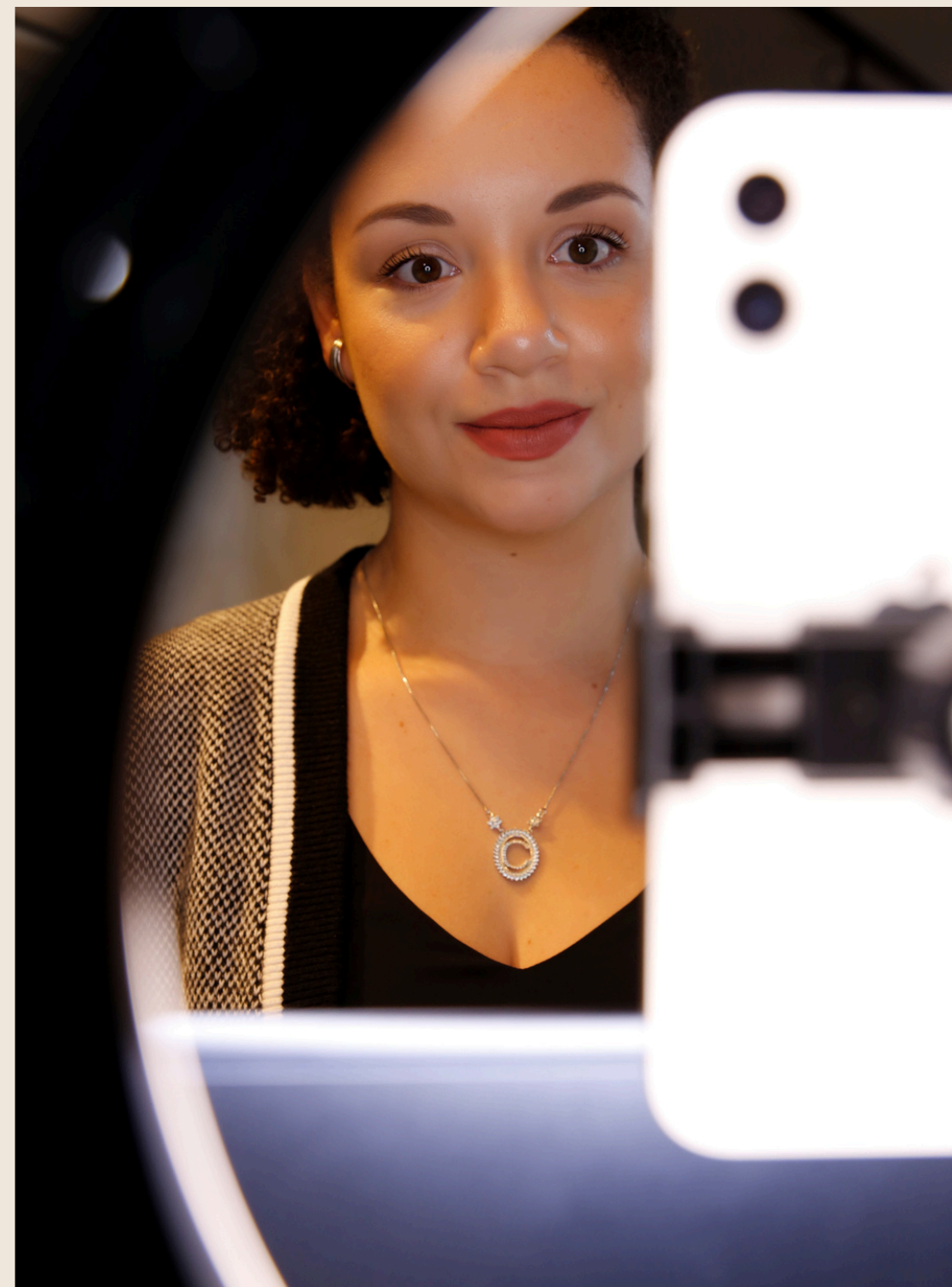




Aula 22/05/2024

Prospecção nos stories



Social Selling

Esse termo está super em alta, né? Apesar de estarmos ouvindo muito sobre social selling, essa técnica não é nova. Porém, com tantas técnicas de venda e prospecção, ela foi ficando esquecida.

Social Selling nada mais é do que vender através de interações sociais. Sim, uma conversa.

É claro que existem técnicas específicas, mas você já pode começar a implementar essa prospecção no seu negócio antes de se especializar. O tal do básico bem feito funciona muito bem aqui!



Social Selling

Qual é o básico?

Pense em uma conversa "normal", fora das redes sociais. Um bate papo legal é quando um fala, o outro escuta, e os dois contribuem. Não é um monólogo, nem uma palestra.

Na rede social é a mesma coisa! Você precisa mostrar interesse em ouvir o seguidor, fazer perguntas, deixar ele falar, se abrir um pouco também, contar sobre você...

E no final você vende. Assim, você tem mais chances de sucesso por 2 motivos:

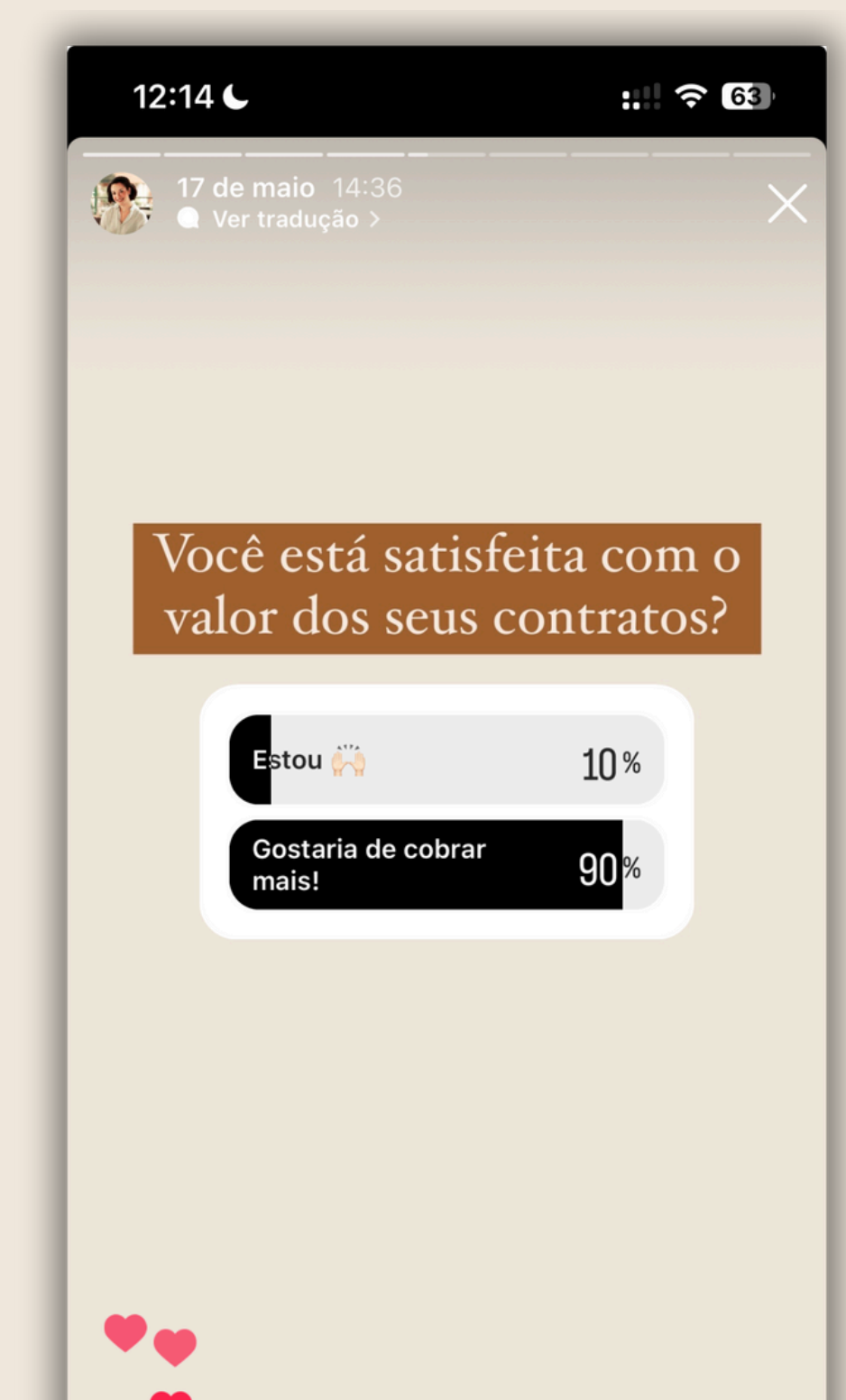
- Você se mostrou interessado no problema da pessoa e gerou valor pra ela.
- Você sabe exatamente do que ela precisa, pois ela te falou na conversa (o que te dá argumentos para negociar e para montar uma proposta super personalizada).

Enquetes

E como começar essa conversa no direct? Enquetes são uma ótima opção!

As enquetes estratégicas no meio de uma sequência de stories funcionam tanto para aumentar o engajamento e entrega dos stories, quanto para filtrar quem é uma pessoa qualificada para seu produto.

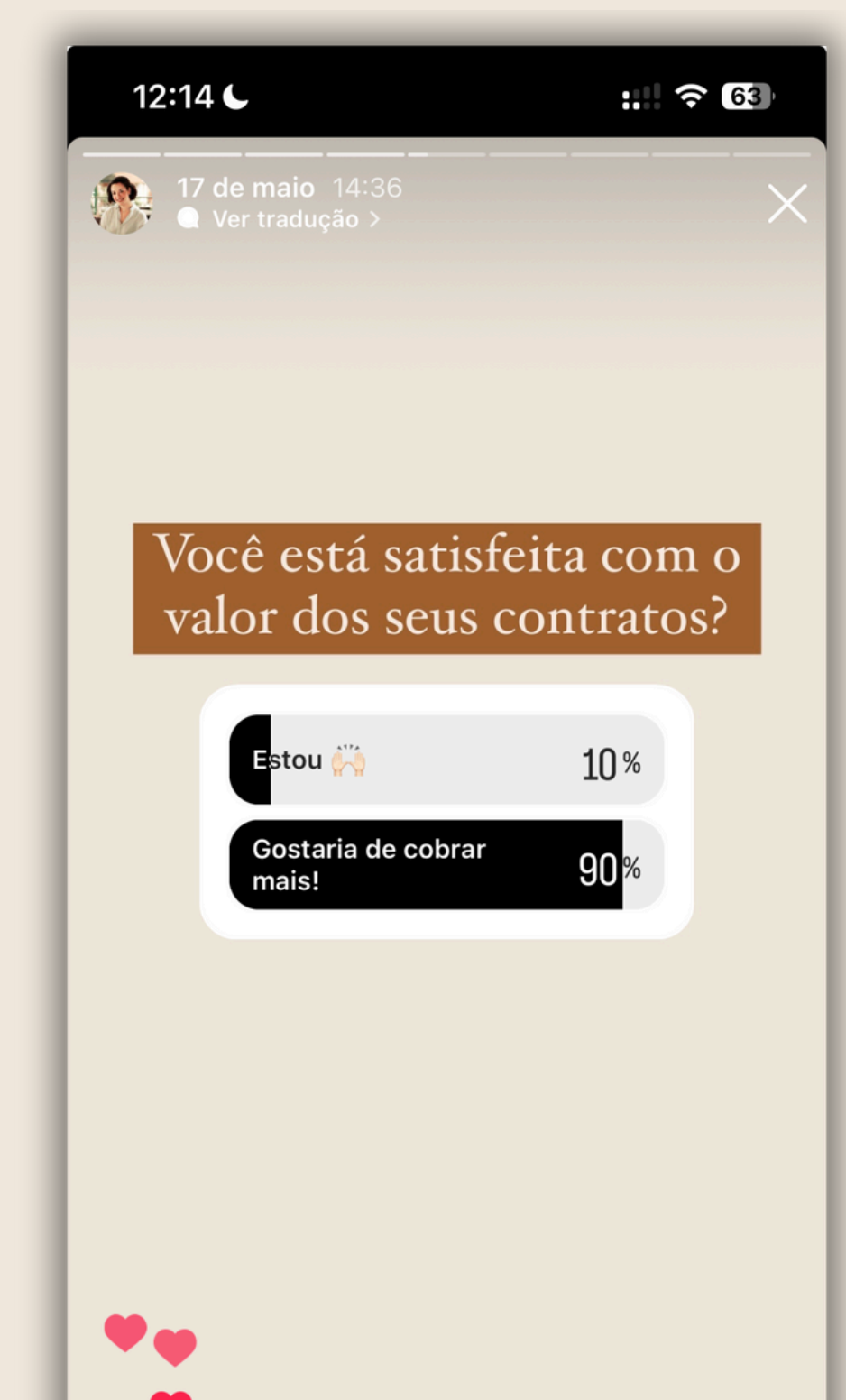
E essa qualificação pode ser feita através de várias perguntas, mas você vai usar no máximo 2 em cada sequência pra não cansar os seguidores.



Enquetes

Exemplo de enquetes:

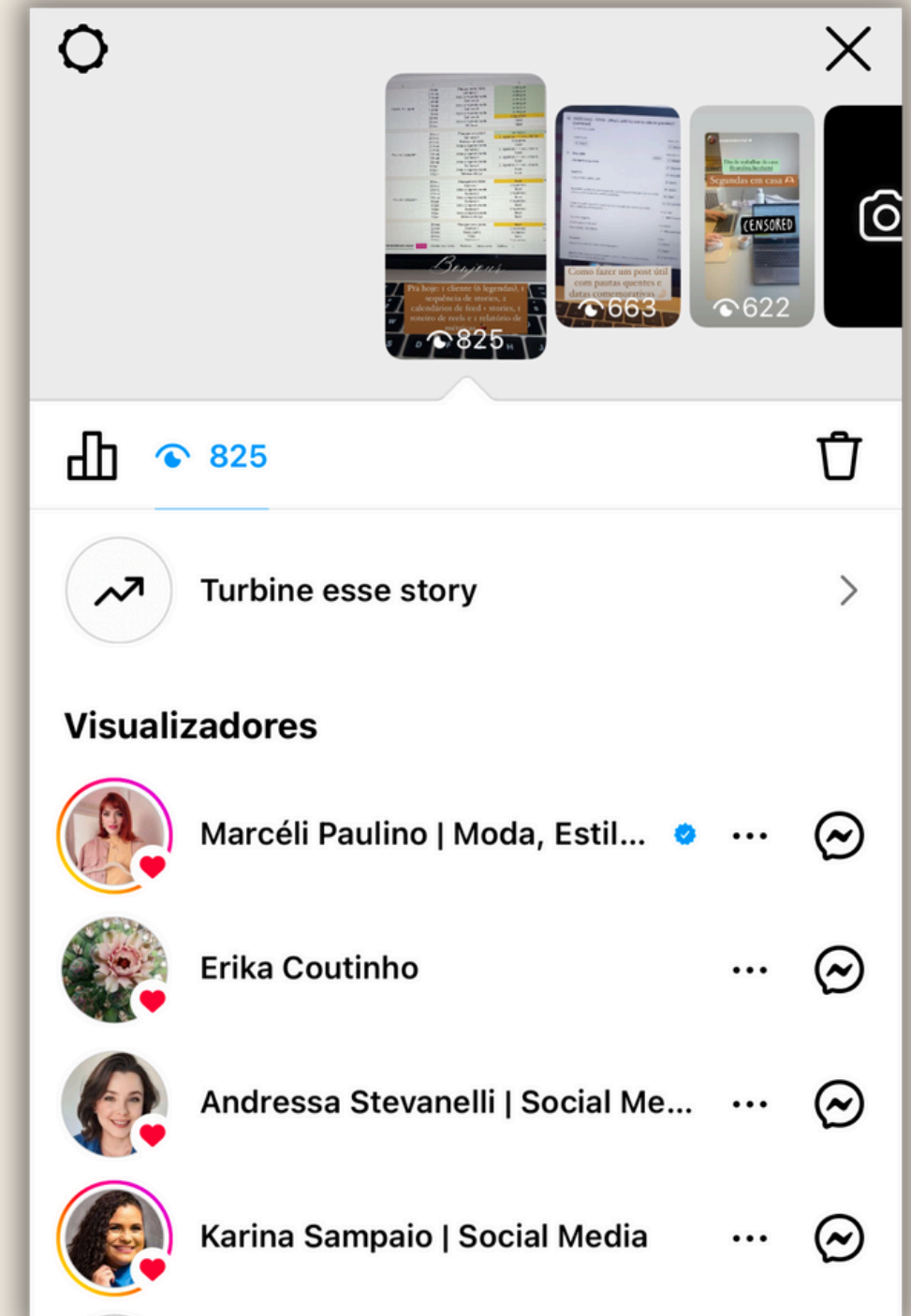
- Você já tem clientes vindo pela rede social?
- Você cria conteúdo no seu perfil?
 - Se respondeu que não: por quê?
- Você já comprou alguma coisa que viu no Instagram?
- Sua empresa investe em marketing?
- Quanto você já fatura?
 - E quanto quer faturar?
- Outras opções pra ver se a pessoa pode pagar no seu produto: viagens internacionais, modelo de carro, hobbies.
- Momento atual. Exemplo do print.



Engenharia reversa

Outra ótima opção para começar uma conversa é ver quem curtiu um conteúdo estratégico dos seus stories e entrar em contato.

Exemplo: fulano, vi que você curtiu ver um pouco de como funciona a produção dos calendários aqui da agência, né? Fico muito feliz em saber!
E me conta: como tá o seu planejamento de conteúdo por aí?



Desafio

- Fazer pesca em balde 1x por semana, em pelo menos 1 grupo. Tenha rotina de prospecção!

