

Abordagem de alto impacto

1. Antes da abordagem

- a. Avaliar o perfil para ver se tem potencial.
- b. Se não tiver potencial, marcar como “Perdido”.
- c. Se tiver potencial, abordar.

2. Mensagens de Abordagem

- a. Primeira mensagem:
 - i. Objetivo: obter resposta.
 - ii. Como: gerando curiosidade.
 - iii. Exemplo:
 - 1. Bom dia Fulana, tudo bem? Eu sou o Gustavo, vim pelo seu Instagram.
- b. Segunda mensagem:
 - i. Objetivo: gerar interesse.

ii. Como: mostrando por que está entrando em contato e como você pode ajudar.

iii. Exemplo:

1. Ótimo Fulana, vi que você tem uma Clínica de Estética. Você gostaria de lotar a sua agenda em 60 dias com clientes que fecham pacotes de até R\$ 15.000?

iv. Observação: Quanto mais específico e exclusivo for o benefício, maior a taxa de resposta.

c. Terceira mensagem:

i. Objetivo: convidar a pessoa para um próximo passo.

ii. Como: oferecendo alguma degustação do seu trabalho.

iii. Exemplo:

1. Certo Fulana, para avaliar qual é a melhor estratégia pra você, preciso ligar pra você. Posso ligar agora, ou você só consegue mais tarde?

3. Mensagens de Follow up:

a. Primeira mensagem:

- i. Pressuposição: a pessoa não viu a mensagem ou se viu estava ocupada e esqueceu de responder.
- ii. Objetivo: lembrar a pessoa.
- iii. Como: perguntando novamente o que foi perguntado.
- iv. Exemplo:
 - 1. Bom dia Fulana, tudo bem? Você gostaria de lotar a agenda da sua Clínica de Estética em até 60 dias com clientes que pagam até R\$ 15.000 reais pelo seu procedimento?

b. Segunda mensagem:

- i. Pressuposição: a pessoa não está dando a devida importância a sua proposta.
- ii. Objetivo: comunicar a pessoa que se ela não responder, não vai continuar a

conversa.

iii. Como: perguntando se obter o benefício não é uma prioridade.

iv. Exemplo:

1. Bom dia Ana, tudo bem? Você gostaria de lotar a agenda da sua Clínica com clientes que pagam até R\$ 15.000 por procedimento pra você, ou melhorar o faturamento da sua Clínica, tendo um posicionamento muito melhor no momento não é uma prioridade pra você?

c. Terceira mensagem:

- i. Pressuposição: o cliente ainda não está levando a sério a sua mensagem, seja por que não tem interesse, ou simplesmente ainda não vê você como uma autoridade.
- ii. Objetivo: convidar o cliente para conhecer melhor o seu trabalho.
- iii. Como: se despedindo e convidando para conhecer mais.

iv. Exemplo:

1. Bom dia Fulana, como não houve resposta acredito que lotar a agenda da sua Clínica não seja uma prioridade pra você no momento, caso mude de ideia, pode ficar à vontade para me procurar. Enquanto isso, você pode me seguir no Instagram para aprender sobre como lotar a agenda da sua Clínica pelo link abaixo:
<https://instagram.com/seuusuario>