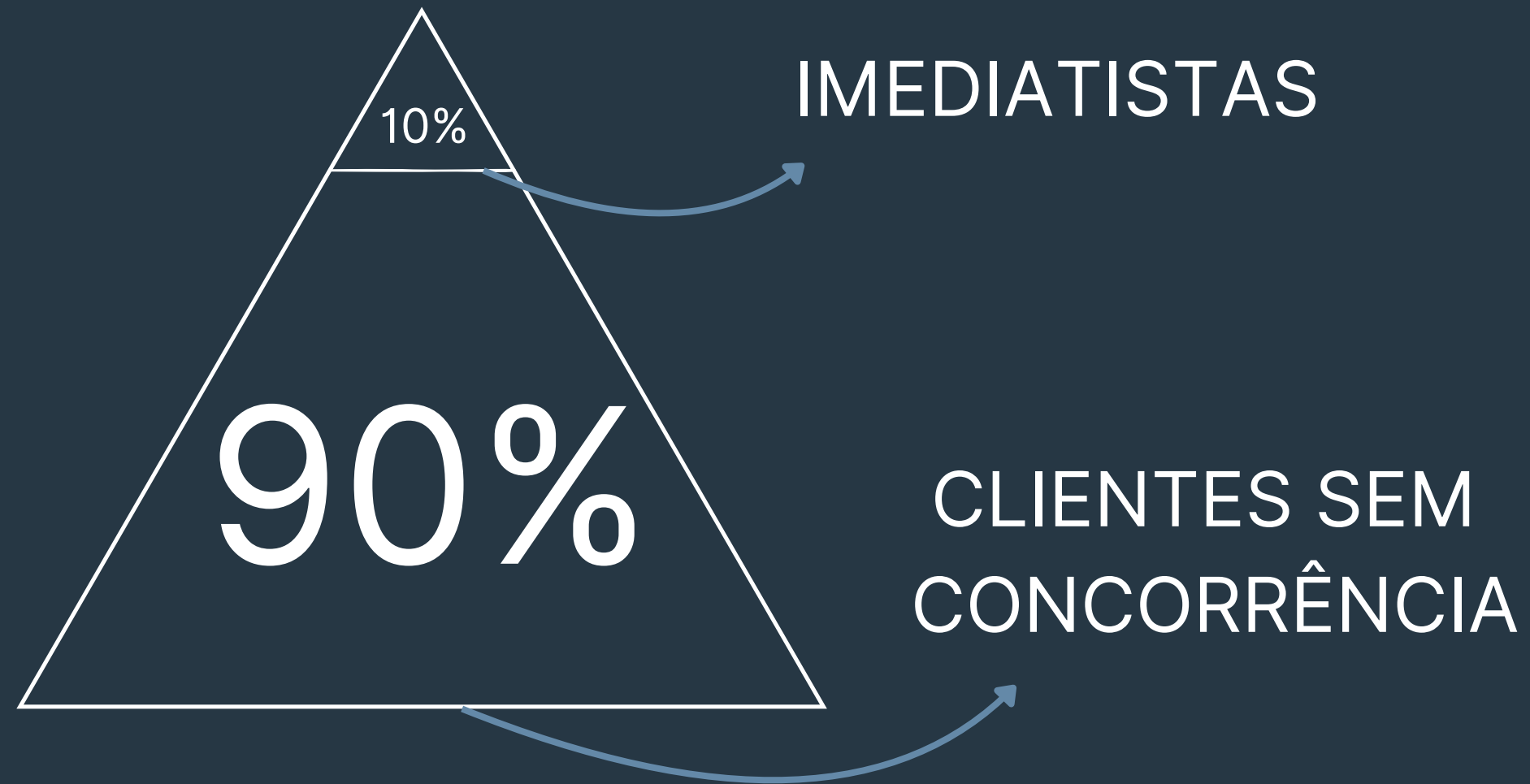


PROSPECÇÃO DE CLIENTES

Como conseguir clientes todos os dias!

QUAL É O CLIENTE IDEAL?



PROSPECÇÃO DE CLIENTES

Onde encontrar o cliente ideal?

- Seus contatos do WhatsApp
- Google meu Negócio e Prospecção Google
- Pessoas que você segue no Instagram
- Agências de Veículo Premium
- Parceria com Imobiliárias ou Corretores
- Indicação
- Networking (Participação de Eventos)
- Criação de conteúdo
- Tráfego pago



PROSPECÇÃO DE CLIENTES

Onde encontrar o cliente ideal?

A realidade é que TODAS essas pessoas podem ser **clientes** em **potencial**.

Não importa se são seus amigos, conhecidos ou colegas de trabalho. Se elas têm um objetivo financeiro, elas **precisam conhecer o consórcio!**



INICIE UMA CONVERSA GENUÍNA

NÃO CHEGUE VENDENDO LOGO DE CARA

- **Pesquise a Empresa/Pessoa antes de enviar uma mensagem**
- **Veja o instagram, procure os gostos pessoais para se conectar**
- **Entenda um pouco do mercado que ela atua para propor uma oferta**
- **Não queira vender Consórcio, ofereça a ela um benefício financeiro**
- **Fale sobre multiplicação de patrimônio**
- **Geração de renda passiva e economia na aquisição de bens**



FAÇA UMA TRANSIÇÃO PARA O CONSÓRCIO:

“João, deixa eu te falar uma coisa! Eu não sei se você já sabe, mas agora estou trabalhando com consórcio.

Tenho ajudado muita gente a investir, a comprar um carro e imóvel sem pagar juros. Quero te contar um pouco sobre isso! **Vamos marcar um café/reunião** essa semana? O que é melhor para você: **amanhã às 10h ou depois de amanhã às 15h?”**



OBJETIVO É SEMPRE AGENDAR UMA REUNIÃO

- Não é para tentar vender pelo whatsapp
- Oferecer sempre duas possibilidades de horários
- O objetivo da reunião é mostrar um benefício ao cliente
- Na reunião você ganha confiança e o cliente te escuta

**Pessoas não compram de quem vende, elas
compram de quem confiam!**



**AGORA PRECISAMOS DEFINIR
NOSSAS METAS E OBJETIVOS**

PASSO 1:

DEFINIÇÃO DE METAS

O PRIMEIRO PASSO PARA VENDER MAIS

Definir as suas metas é essencial para direcionar o seu esforço diário e garantir que, no final do mês, os resultados apareçam.

Qual a sua meta mensal?

Exemplo: Meta de 1 milhão de venda por mês



PASSO 2:

DESCUBRA SEU TICKET MÉDIO

Ticket médio é o valor médio das vendas que você realizou nos últimos meses.

Qual a seu ticket médio das suas vendas?

Exemplo: Ticket médio de 200 mil
 $1 \text{ milhão} \div 200 \text{ mil} = 5 \text{ vendas por mês}$

Você precisa de 5 vendas por mês de 200 mil para alcançar a sua meta



PASSO 3:

QUANTAS REUNIÕES VOCÊ PRECISA FAZER ?

Agora precisamos entender a sua **taxa de conversão**.
Se a cada 10 reuniões você fecha 1 venda, sua
conversão é 10%.

Exemplo:

5 vendas x 10 reuniões por venda = 50 reuniões por mês

**Você precisa de 50 reuniões por mês para
alcançar seu objetivo**



PASSO 4:

QUANTAS REUNIÕES POR DIA?

Se considerarmos 22 dias úteis no mês, basta dividir o número total de reuniões pelo número de dias

Exemplo:

50 reuniões ÷ 22 dias úteis = 2,27 reuniões por dia

Arredondando, você precisa de 3 reuniões por dia



PASSO 5:

QUANTAS PROSPECÇÕES VOCÊ PRECISA FAZER?

Se a cada 10 prospecções você agenda 1 reunião, então para você realizar 50 reuniões no mês, você precisa fazer 500 prospecções por mês. Dividindo por 22 dias úteis:

Exemplo:

$500 \text{ prospecções} \div 22 \text{ dias úteis} = 23 \text{ prospecções}$

Você precisa de 23 prospecções por dia



AGORA VOCÊ TEM UM PLANO CLARO

Meta: 1 milhão de venda por mês



**23 prospecções
por dia**



**3 reuniões
por dia**



**5 vendas
por mês**

DESAFIO!

Se você enviar 20 mensagens personalizadas por dia, pode agendar 3 ou mais reuniões!

Se você agendar 3 reuniões por dia, ao final do mês terá 66 reuniões (considerando 22 dias úteis no mês.)

Com uma taxa de conversão de 10%, **você fará 6 a 7 vendas no mês**, batendo a meta com folga.

Imagine o impacto disso no seu faturamento?

O CAMINHO PARA BATER A SUA META É MAIS SIMPLES DO QUE VOCÊ IMAGINA

- Pare de esperar os clientes **virem até você.**
- Use suas redes sociais e WhatsApp para prospectar
- Converse, crie conexão e **marque reuniões diárias**
- **Mantenha constância** e acompanhe os seus números

Se você aplicar essa estratégia a partir de agora, seus resultados vão mudar!



**AGORA É COM VOCÊ:
PEGUE O SEU CELULAR
E PLANEJE SEU OBJETIVO**



OBRI**GADO**
PELA SUA ATENÇÃO