

SEBRAE

SEMANA
DO MEI

Pra você que

faz

Semana do MEI

SEBRAE

A força do empreendedor brasileiro.



A força do empreendedor brasileiro.

Vendas Prospecção

SEBRAE
SEMANA
DO MEI

Prospecção MEI



SEBRAE
SEMANA
DO MEI



COMO E ONDE ENCONTRAR NOVOS CLIENTES - PROSPECÇÃO NA PRÁTICA.

Thiago Concer



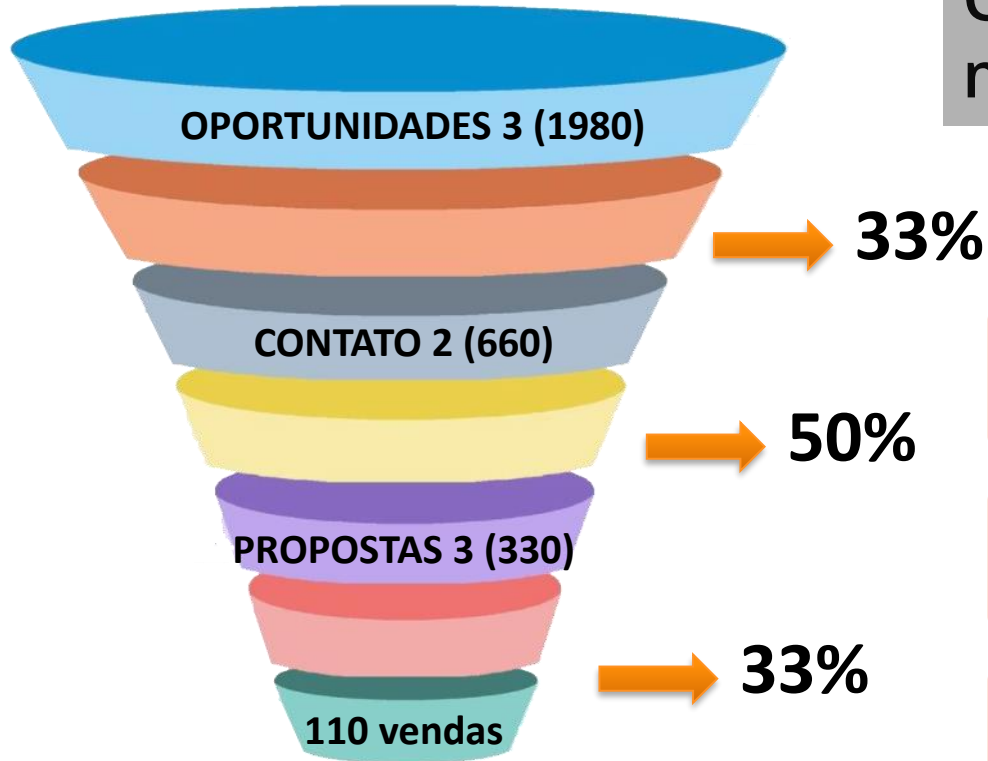
“... acima de tudo, este negócio de vender se resume a uma coisa, uma única coisa, ver as pessoas!

Mostre-me qualquer homem de capacidade comum que conte com convicção a sua história a 4 ou 5 pessoas todos os dias e eu lhes mostrarei um homem de sucesso em vendas!”



Vendas é um jogo
que você vence
por etapas.

O poder de fazer um pouco mais...



Quanto quer vender: 11.000

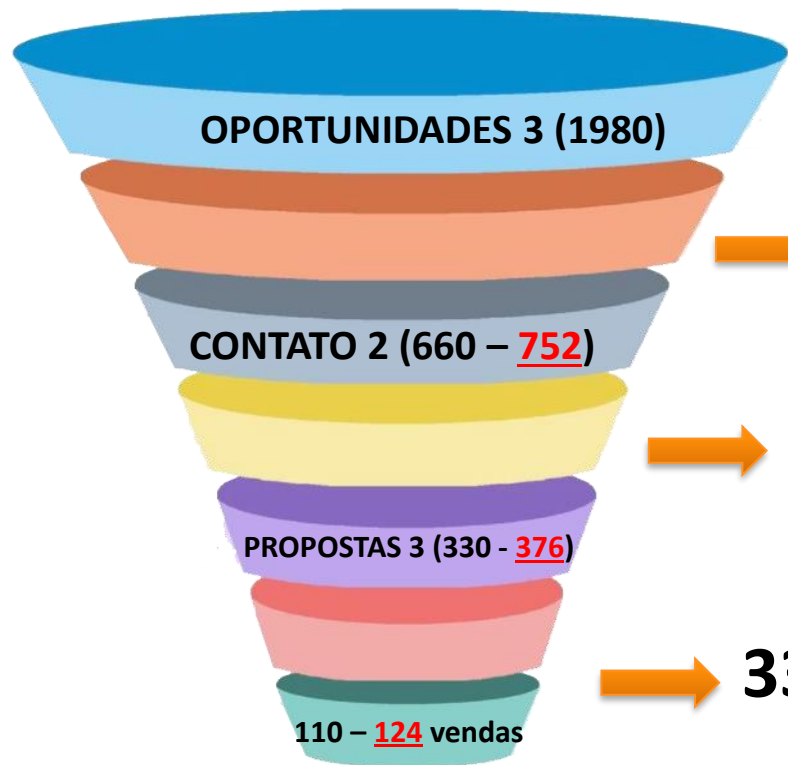


Total de vendas: 110



Ticket médio: R\$ 100

*



→ **38% (melhoria de 5%)**

→ **50%**

→ **33%**



Quanto quer vender: 11.000 – 12.400 (aumento de 12,72%)



Total de vendas: 110- 124



Ticket médio: R\$ 100

**O que aconteceria se você
vendesse para 1 cliente a
mais por dia?**

AS PESSOAS QUEREM VENDER MUITO, MAS COMO?

- Vender é trabalhar com oportunidades!
- Oportunidades são todas as possibilidades que temos de vender ou seja, quer vender mais, tenha mais oportunidades e aproveite melhor cada etapa.

**LEMBRE-SE:
PROSPECÇÃO PRECISA SER
CONSTANTE**

**QUANTAS PESSOAS
“ESCUTAM” O SEU
NOME POR DIA..???**

FOCO

Procure o caminho mais
SEGURO e não o mais
FÁCIL!

SEBRAE
SEMANA
DO MEI

OS SINTOMAS DA FALTA DE PROSPECÇÃO

- ✓ Poucos clientes novos.
- ✓ Carteira de clientes estagnada ou diminuindo.
- ✓ Poucas vendas 'surpresa' ou inesperadas (fruto de clientes prospectados no passado).
- ✓ Perda de espaço/participação de mercado.
- ✓ Vendas estagnadas ou diminuindo.



02 CAMINHOS PRA VOCÊ BUSCAR NOVOS CLIENTES

Inbound e outbound



06 passos para montar um check list de prospecção.

- 1) PCI
- 2) Lista de quem vai falar.
- 3) Saiba muito sobre a empresa/pessoa que você vai falar.
- 4) Porque o você vende é melhor que a concorrência
(Vantagem X Benefício)
- 5) Como você define sucesso nesse contato?
Qual o objetivo?
- 6) Meta



02 principais coisas para começar a prospectar:

- 1) Para quem você quer vender?
- 2) Para quem você não quer vender?

PCI.



No caso de empresas B2B (que vendem produtos e serviços para outras empresas) é preciso ter atenção nas seguintes informações:

Área de atuação;

Porte da empresa;

Localização;

Quantidade de funcionários

Como paga (parcelado, a vista, boleto, precisa de crédito)

Como gerar lista?

- ✓ Phantom buster
- ✓ Qualifiquei.com.br
- ✓ Lucha
- ✓ Snov.io
- ✓ LinkedIn
- ✓ Cata Cliente
- ✓ Aliança estratégica
- ✓ Quiosques em Shopping, Supermercados e Praças
- ✓ Tráfego pago
- ✓ Própria carteira

Nome	TIPO cliente	Empresa	Fone	Cargo	Outras informações Relevantes	E-mail
Paulo Roberto	B	Mundial peças	(xx) xxxx- xxx			

LUGARES PRA VOCÊ BUSCAR NOVOS CLIENTES

- ✓ Visita pessoal
- ✓ E-mail mkt
- ✓ Anúncios: Outdoor, SMS, Rádio, TV, Face, LinkedIn, Youtube, Instagram, TikTok, Banner de Sites, Adwords, blog, influenciadores.
- ✓ Software de prospecção
- ✓ Eventos próprios
- ✓ Feiras
- ✓ Networking
- ✓ Indicações (91% dos compradores afirmam que fariam recomendações de compra. Mas apenas 11% dos vendedores pedem testemunhos aos clientes. *Fonte: Dale Carnegie*).
- ✓ Parcerias (quem tem cliente que pode ser seu cliente também, mas não é seu concorrente)
- ✓ Sindicato e associações
- ✓ Carteira de clientes, inativos e ex-clientes.

**SE VOCÊ JÁ TEM CLIENTES,
ESSA É A MELHOR
MANEIRA.**

Curva ABC



Cientes	Faturamento	Classificação
<i>Roberto</i>	R\$ 10.600,00	A
<i>Claudio</i>	R\$ 9.100,00	
<i>Ana Beatriz</i>	R\$ 7.800,00	B
<i>Julia</i>	R\$ 6.510,00	
<i>Maria</i>	R\$ 3.700,00	C
<i>Humberto</i>	R\$ 3.110,00	
<i>João</i>	R\$ 1.680,00	

PRODUTO	PRODUTO A	X	●		X
	PRODUTO B		X	X	
	PRODUTO C	●		●	
	PRODUTO D			X	●
	PRODUTO E	●			X
		ROBERTO	CLÁUDIO	JOÃO	ALBERTO
		CLIENTES			

$$PxM=V^2$$



O cliente está comprando atualmente

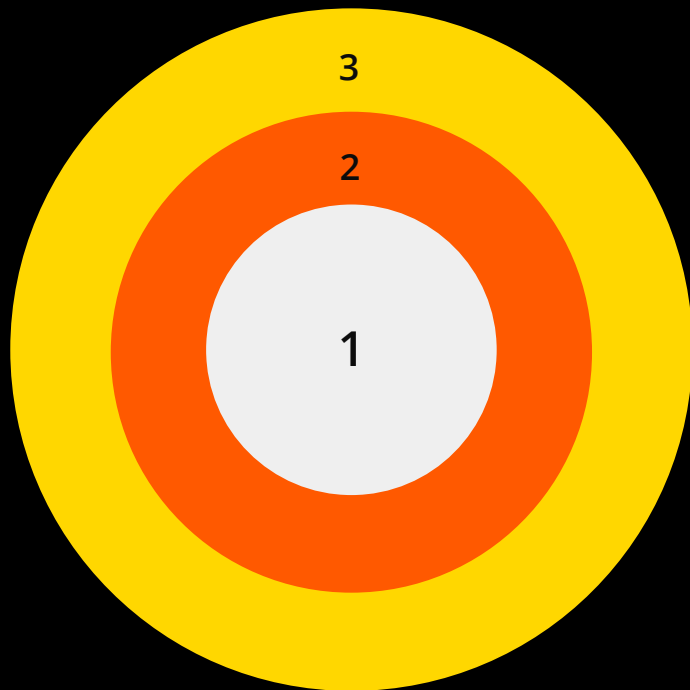


Boa oportunidade de vendas



Chance mínima de venda

CÍRCULO DA PROSPECÇÃO



3

PCI fora da base, clientes frios, inbound, orgânico. Pessoa que não te conhecem e que não conhecem a sua marca.

2

Indicação de amigos, indicação de parentes, amigos e parentes de segundo nível e raio de atuação maior.

1

Amigos, parentes, proximidade física ou lista de melhores clientes (PCI).

Até quando (duração)

MERCADO BRASILEIRO

- 8 é o número médio de tentativas para realizar uma conexão de sucesso com um prospect;
- Em geral, vendedores realizam apenas 2 tentativas de falar com um mesmo prospect;
- 80% das vendas necessitam 5 follow ups após a reunião, mesmo assim 44% dos vendedores desistem após a primeira reunião.

NO TELEFONE!



Você precisa dizer em no máximo 15 segundos

- *Quem é você*
- *De onde você fala (você pode perguntar se conhece)*
- *O que você faz*
- *O que você quer*

TENHA UM SCRIPT

“Agora não é um bom momento”

- Tenha um script de perguntas para saber se ele tem algum potencial de compra ou se está te despachando!
- *“Quando seria um bom momento?”*
- *“Existe algo que vai acontecer de hoje até lá que vai te ajudar a decidir?”*
- *“Enquanto você está decidindo, existe alguma informação que poderia lhe ajudar para tomar essa decisão?”*

SEBRAE

SEMANA
DO MEI

TENHA UM SCRIPT

“Já Compro em outro lugar”

- Tenha um script de perguntas para saber o que irrita ele e o que ele gosta no atual fornecedor!
- “Que bom! E quando você troca de fornecedor, porque você troca?”
- “Que bom! E o que eles fazem que deixa você 100% satisfeito?”
- “Que bom! E o que é indispensável pra você quando vai escolher um fornecedor?”

TENHA UM SCRIPT

“Não tenho interesse”

- Tenha um script de perguntas para saber onde você está falhando em não conseguir o interesse dele!
- “O perfil do cliente está errado?”
- “O momento é ruim? Porque?”
- “Sua apresentação não está despertando interesse?”
- “Você pode pedir indicação?”
- “Tem alguma data que teria interesse?”

TENHA UM SCRIPT

“Não tenho tempo”

- “Imaginei Sr. Paulo, por isso mesmo te liguei para saber quando posso apresentar o produto/serviço.
- “Tranquilo Sr. Paulo, a maioria dos meus clientes quando eu ligo pela primeira vez, realmente estão ocupados. Amanhã eu tenho um horário as 14h20 e as 16h50. Qual fica melhor para o senhor?

TENHA UM SCRIPT

“Me manda pelo whatsapp ou e-mail.”

Claro Sr. Paulo, para eu ser mais assertivo,
o que exatamente você quer que eu envie?
Quando posso retornar para o senhor?

COMO PASSAR PELA SECRETÁRIA.



COMO PASSAR PELA SECRETÁRIA.

Se for por telefone ou pessoal você pode usar o seguinte texto:

“Dona Carmem, eu preciso de um grande favor seu. Eu estou nas suas mãos. Eu sei que a senhora manda mais aí do que qualquer gerente.

A senhora sabe da qualidade do meu serviço e do quanto a empresa da senhora pode ganhar com ele.

A senhora não gostaria de ver a empresa da senhora vendendo mais? Eu tenho certeza de que sim. Pra isso, eu preciso apenas de uma reunião de no máximo 20 minutos com o Sr. Paulo. A senhora consegue isso para mim?

Agora é com vocês!

Sucesso e boas vendas!

CONHEÇA NOSSOS
CANAIS OFICIAIS



OBRIGADO!

SEBRAE
SEMANA
DO MEI



A força do empreendedor brasileiro.