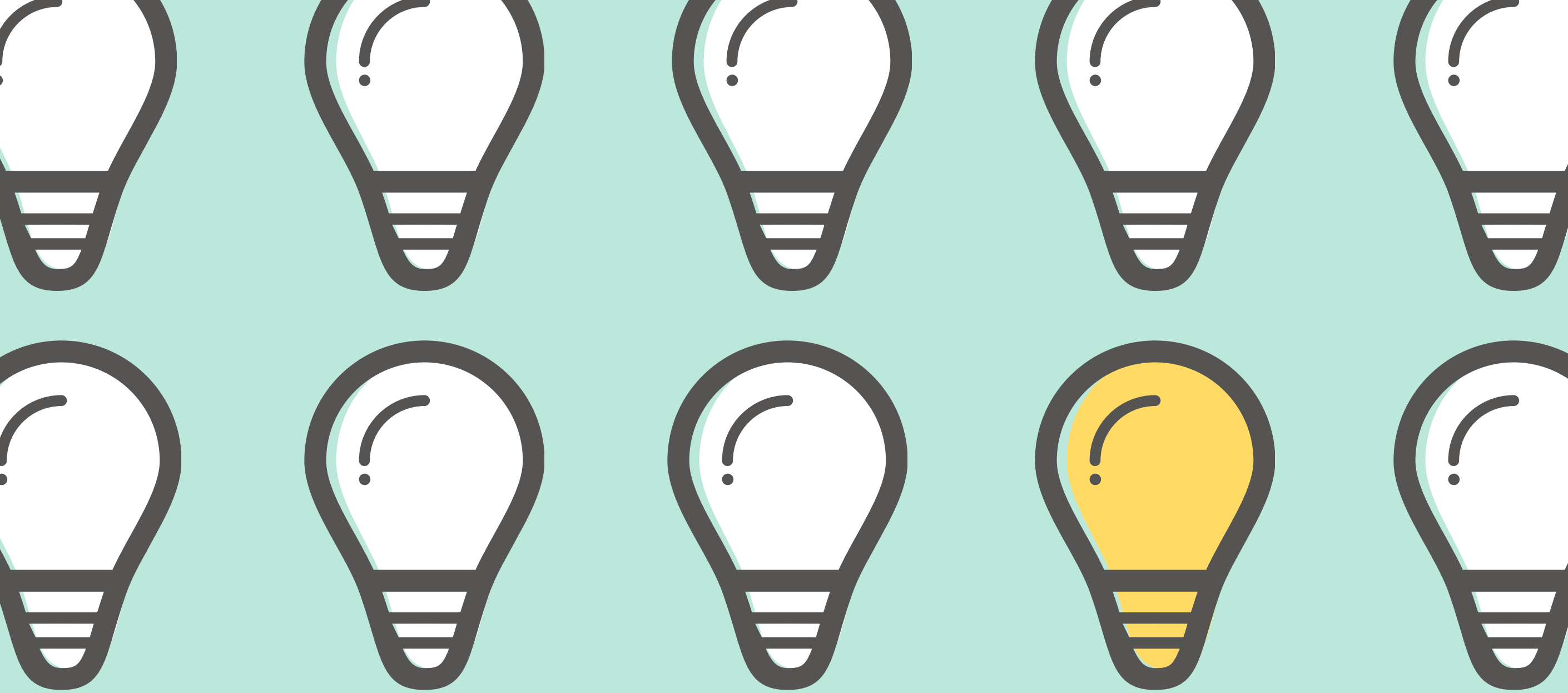
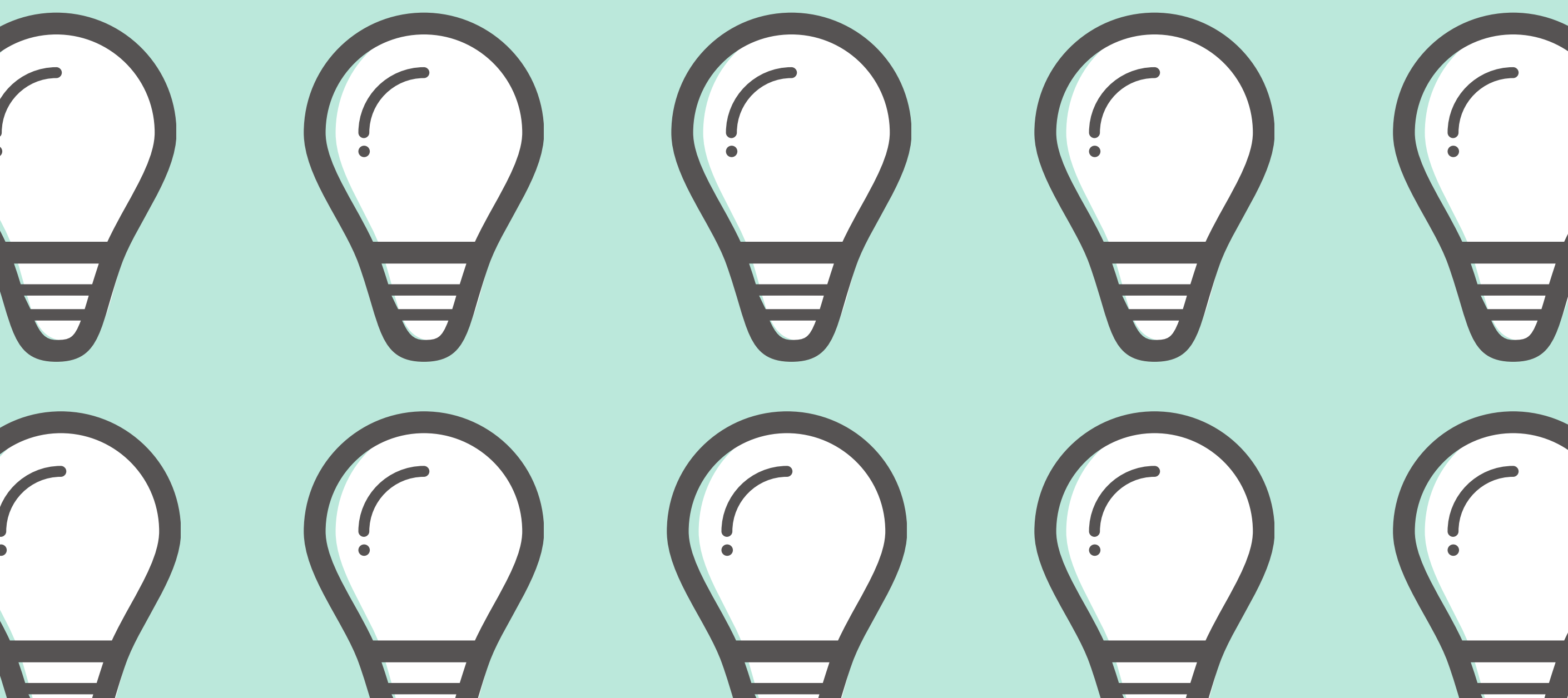




# *GUIA DA PROSPECCÃO*





# *Importância da prospecção*

Prospectar é ter um comportamento Hunter (caçar contatos), é focar em todos os dias ter um novo potencial cliente. E todo mundo é um potencial cliente.

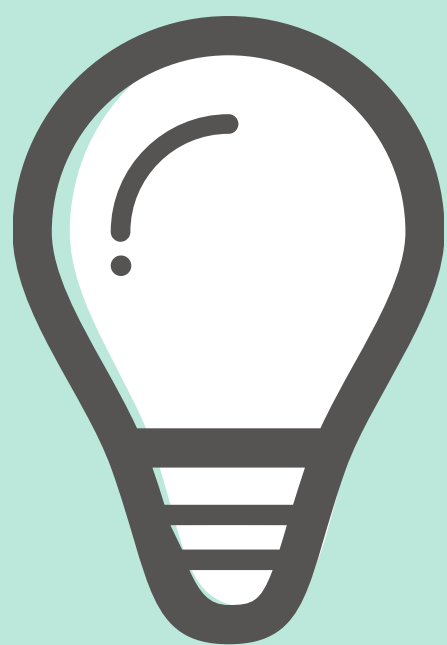
Porque é importante prospectar? Porque se você não for até os clientes, dificilmente eles virão até você. Um networking rico e bem alimentado pode aumentar muito suas oportunidades de sucesso profissional, não só no trabalho, mas na vida!

Se as pessoas não sabem o que você faz, não se interessam. Se não se interessam, não compram. E se não compram, não recomendam.

Para você se tornar um bom Hunter é preciso coragem, confiança, e saber como conversar. Prospecção é uma habilidade, quanto mais você praticar, melhor você vai ficar.

Tenha a mentalidade certa: Eu faço uma coisa muito boa, as pessoas precisam do meu trabalho e as pessoas precisam conhecer. Você não vai ser chato. Faz o speech, vai dar tudo certo.

Prospecção deve ser atividade diária para nunca faltar contatos.



# Como *prospectar*

AIDA

## **Atenção**

Chamar atenção: mandando conteúdo pra ele, ligando pra ele, conversando com ele, batendo papo, aparecendo na vida dele. Todo mundo que conhece você, sabe que você é educador financeiro?

## **Interesse**

Ser interessante: evitar falar de problema, passado, política. Alinhamento, estar personificado no trabalho que você exerce, pois não se deixa dinheiro com uma pessoa bagunçada, sem postura. Ser autoridade, elegante, cômico, fazendo pessoas terem sucesso. Homens: barba feita, camisa passada. Mulheres: Bem arrumadas, maquiadas. Personifique a pessoa que você vai atender, comunicação parecida com a da pessoa. Fundo legal. Boa iluminação, áudio.

## **Desejo**

Gerar desejo: mostrar necessidade, ferir.

## **Ação**

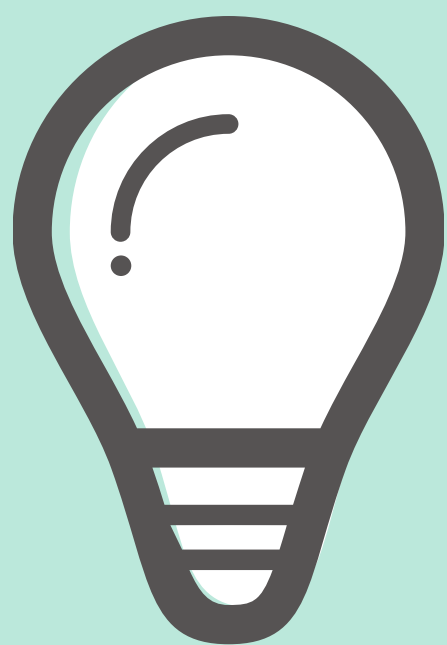
Chamada para ação(Call to action): convidar para conhecer, oferecer amostra.

Pontos importantes:

**Rapport:** perguntar muito, falar sobre algo que interessa a pessoa

**Linguagem corporal:** Respiração, velocidade da voz, canal de comunicação (visual, auditivo, cinestésico)

**Reciprocidade:** entregue mais do que o esperado.



# *Como prospectar*

A principal habilidade de um Hunter é construir uma lista de prospectos que esteja sempre “viva”, ou seja, em constante atualização e que a cada dia acrescenta-se novos nomes.

Amadores criam uma lista mental, não organizada, não se preocupam em inserir novos nomes e se desesperam ao perceber que o número de pessoas que conhece e que tem para entrar em contato está acabando.

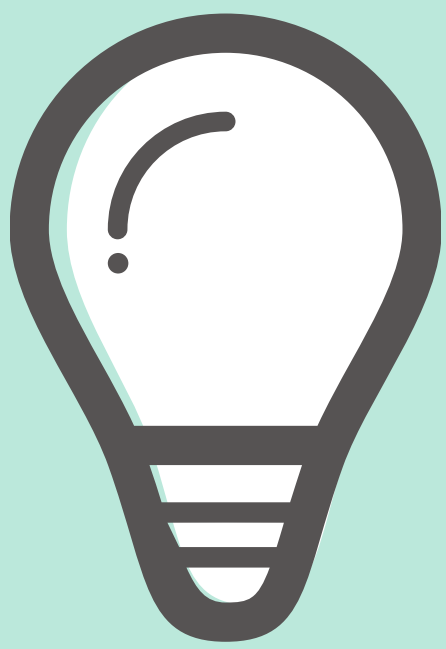
Profissionais fazem uma lista organizada, e desenvolvem a habilidade de incluir novos nomes nessa lista diariamente.

**Seja profissional!**

**“Fazer uma lista é uma ATIVIDADE. Manter esta lista viva é uma HABILIDADE.”**

## **Tipos de contatos**

- **Contatos quentes:** Pessoas que você tem bastante contato e intimidade (grandes amigos, familiares) ou pessoas que estão esperando seu contato (recomendações).
- **Contatos mornos:** Pessoas próximas a você, mas não íntimas (colegas de trabalho, de algum grupo que você participar etc.)
- **Contatos frios:** Pessoas que você não conhece ou que são muito distantes.



# CONTATO PRÓPRIO

Varrer suas redes sociais (Todas de uma vez): Instagram, facebook, linkedin, whatsapp. Vai demorar mesmo, faz com calma, pode levar mais de uma semana, mas monta uma planilha.

Passo 1) Vai montar curva ABC de faturamento.

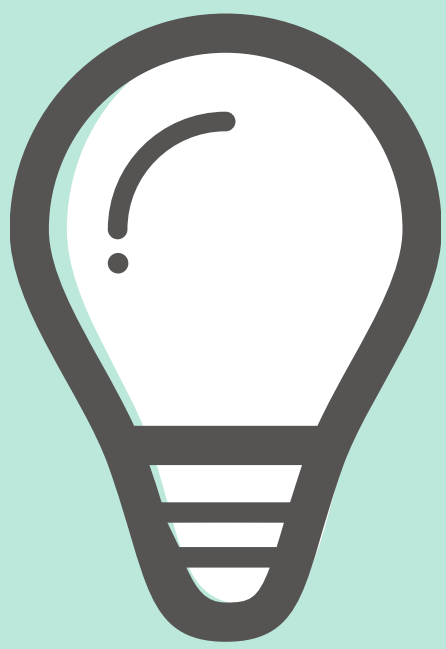
- C: <3000/mês
- B: 3 a 9k/mês
- A:>10K/mês

Passo 2) Faça um filtro da prioridade

As pessoas que provavelmente vão me receber melhor (pessoa mais simpática, por exemplo) são prioridade.

Passo 3) Pense estrategicamente em como abordar as primeiras pessoas, de uma forma que ela receba bem. Uma ideia é checar as redes sociais da pessoa e puxar assunto sobre algo recente que ela postou.

Observação: Se não fala há muito tempo, "esquente" o contato, convide para tomar um café, retome a proximidade sem tentar fazer nenhuma abordagem direta de venda.



# ***EMPRESAS***

Podemos trazer muito benefício para empresas:

- Plano de saúde
- Seguros
- Previdência privada
- Palestras
- Fechar pacotes para planejamento financeiro personalizado com todos os funcionários (Reduzir turn over da empresa)

Monte uma lista com todas as pessoas que você conhece que tem empresa. Você também pode pedir recomendação para amigos: "conhecem alguém que tem empresa?"

Passo 1) Defina o porte da empresa: Pequena, média e grande

Passo 2) Filtra por quem pode te receber melhor

Passo 3) Consiga contato com o dono ou com o RH da empresa e proponha uma palestra, dando algum benefício para a empresa ou para os funcionários (desconto, economia)



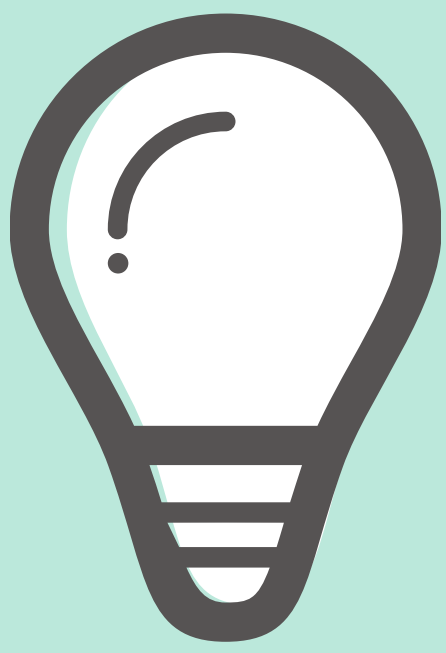
# RECOMENDAÇÃO

## Recomendação no telefone para todas as situações

Quando o cliente não quer participar da avaliação financeira, ele ainda não entendeu a importância do trabalho para ele. Mesmo assim, seria importante para pessoas que ele se importa, então você pode utilizar gatilhos de persuasão (compromisso e coerência).

*"Eu entendo que nesse momento você está com a cabeça cheia, não é o momento para você. Tudo bem, não tem problema, futuramente, quem sabe, a gente consegue seguir junto. Mas você acredita que outras pessoas poderiam se beneficiar desse trabalho? Concorda que com esse tipo de informação pelo menos consigo colocar uma pulga atrás da orelha dessas pessoas, consigo ensinar alguma coisa de educação financeira para elas? E quem sabe elas não ficam mais próximas de realizarem seus objetivos.*

*Pensando nisso, seria legal se você me falasse pessoas que você realmente se importa e quer ver bem, 3 ou 4 pessoas para eu levar esse tipo de informação."*



# RECOMENDAÇÃO

## Ligação para amigos, familiares e clientes

Ligando para uma pessoa para bater papo (big talk, sem pressa), no fim da ligação traz importância do trabalho e pega recomendações.

Se já é cliente, você já pediu recomendação, pode justificar pedir de novo com uma desculpa de dar um desconto.

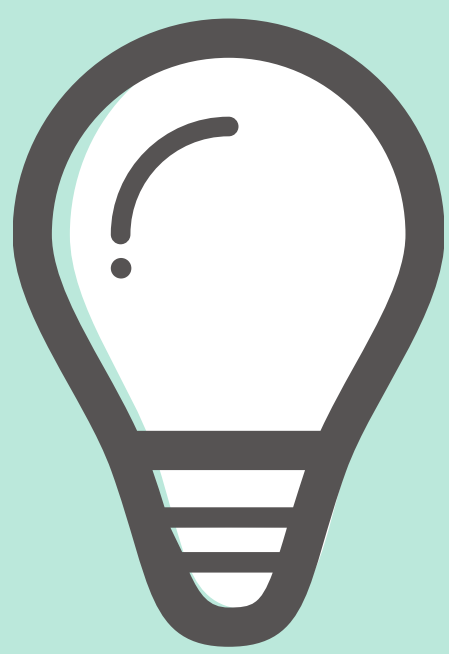
Exemplo de ligação para cliente:

- 1) Big talk
- 2) Um outro ponto que eu gostaria de tratar nessa ligação é que eu estou coletando feedbacks sobre meu trabalho
- 3) Como tem sido a experiencia pra vc até agora
- 4) Se cliente deu Feedback positivo: esse é meu foco! Você acredita que mais pessoas deveriam se beneficiar desse tipo de trabalho? e quem sabe dessa forma a gente n consegue ajudar mais pessoas e mudar o brasil. Esse mês eu estou fazendo uma promoção, de 10% do valor da consultoria. Para que eu possa trazer isso para mais pessoas, quem são 3 pessoas que vc pode beneficiar?

Amigos e parentes não pede feedback:

"Estou trabalhando nesse ramo de educação financeira, é uma área que vem se desenvolvendo, não sei se você acompanha os noticiários. Vc acha esse tema relevante?

vc acha que seria interessante as pessoas conhecerem? Então, esse mês estou fazendo um desconto especial, queria saber no máximo 3 ou 4 pessoas que você conhece eu consigo beneficiar com aquela primeira reunião e ela ter a chance de realizar algum objetivo com economia".



# RECOMENDAÇÃO

**Gostou do meu trabalho? recomende.** Marcar com todos os clientes. Pitch: "Já fizemos algumas reuniões juntos. Vc tá gostando de todo trabalho que eu to te entregando? Vc começou a investir, sua vida tá mais equilibrada, tá feliz com isso? Vc tava com tanto na reserva, quase chegando lá, e já conseguimos isso juntos, bacana esse resultado, né?

Quantas pessoas vc conhece que tem essa mesma dificuldade?

Quero mt poder ajudar essas pessoas, to me especializando em tornar isso realidade pras pessoas, até vc como case. Só que é mt mais facil quando quem conhece meu trabalho indica pra quem quer. Como retribuição a tudo que eu já te entreguei, a tudo que a gente vem fazendo juntos, eu gostaria de saber quem são as 5 pessoas do seu trabalho que vc vai falar para eu entrar em contato com eles"

A melhor forma de pegar recomendação é mostrando a vantagem que trouxe para o seu cliente e pedindo a recomendação em seguida.

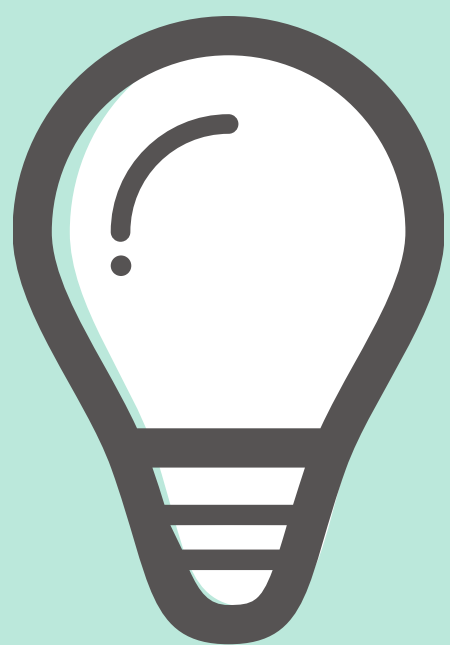
Outras formas:

Buscar parceiros (Palestras em empresas, influencers, parceria com amigo que tem empresa de contabilidade, personal trainer, empresa de Rh, etc.)

Dar uma amostra para pessoas que tem conexões que podem ser interessantes e pedir recomendação para elas.

MSG PARA MANDAR PRA CLIENTES

Oi, tudo bem? Passando aqui só pra falar que atualmente fechei trabalho com um consultor financeiro e gostei muito, ele deve entrar em contato com você essa semana, ouve o que ele tem a dizer, vale muito à pena!



# *Speech com não clientes*

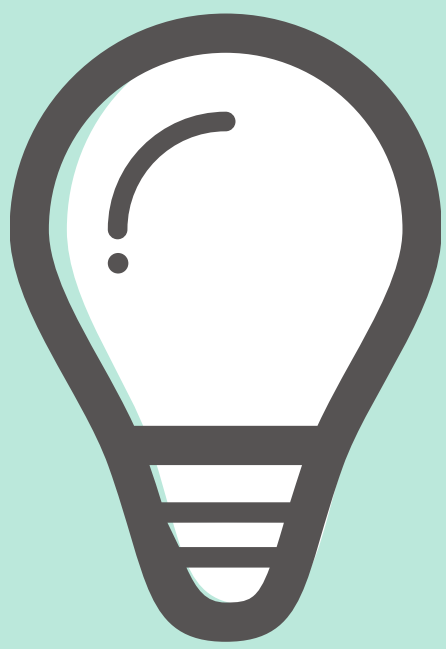
Como falar com conhecidos que não fecharam mas que tem confiança (Lista de não clientes):

Conversar de uma maneira que é comum conversar com ela:

“Cara, é o seguinte, vc é um cara que eu gosto muito, vc sabe que eu te ajudaria de todas as maneiras, e sempre que vc precisasse, eu ia tá ali junto, vc sabe que eu te ajudo, e cara, eu já te mostrei o meu trabalho, que eu faço de planejamento e educação financeira, e nesse momento eu quero muito que isso dê certo, muito muito. Que eu consiga deslanchar. Mas eu to com uma dificuldade, que me falta um pouco de contato para eu conseguir alavancar o meu resultado.

E vc viu o meu trabalho, vc sabe que eu gosto muito, sabe que eu faço um bom trabalho, eu sou dedicado, vc me conhece como pessoa, como profissional, certo? E cara, eu queria mt a sua ajuda, será q vc consegue me ajudar para eu trabalhar forte no que eu quero e não desistir?

Que bom, preciso que vc pense em dez pessoas, vc me apresenta para elas e eu apresento meu trabalho, me ajudaria muito nesse ponto. Pessoas q vc sabe que querem casa, quem vc conhece?"  
(vai ajudando a pensar nas pessoas)



# RECOMENDAÇÃO

MENSAGEM PARA PEDIR REC PARA PROFISSIONAIS DA SAÚDE QUE VOCÊ CONHECE:

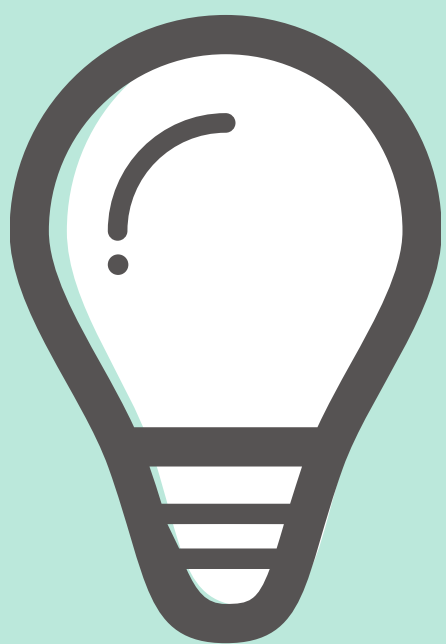
Bom dia [nome da pessoa]! Tudo bem?

(ESPERA A PESSOA RESPONDER)

[nome da pessoa], você mais do que ninguém deve saber que médicos, enfermeiros e pessoas da área da saúde em geral estão na linha de frente, e suscetíveis a muito estresse. Nessa situação muita gente acaba tomando decisões erradas com o dinheiro, que poderiam ser evitadas com a ajuda de um especialista.

Então eu estou fazendo uma reunião de consultoria financeira gratuita para ajudar esses profissionais, e vou dar 10% de desconto no valor da consultoria caso seja vantajoso dar continuidade com o trabalho.

Quem você conhece que poderia se interessar por essa reunião?



# *Gestão de contatos*

## Rotina de prospecção

- Segunda a sexta, 30 min a 1h por dia para prospectar contatos. Todos os dias. Não fique esperando as pessoas te procurarem. Ninguém fará isso por você. Tem que AGIR.
- 15 min para esquentar contatos – ver se pessoa já falou com a rec.
- Toda rec que vc pegar vc vai colocar no sistema. Por enquanto pode usar planilha:

Coloca todos os contatos nessa planilha. Faz no google sheets e deixa aberta o dia todo no seu navegador. Nunca feche, é para você ver sempre, incomodar mesmo para vc fazer.

- Tenha um checklist diário para saber se prospectou ou não, para lembrar das coisas que precisa gerenciar.
- Imprime um calendário e marca com um X o dia que você prospectou um cliente.



# *Tarefas*

"Para cada ação há uma reação igual e oposta.  
Você recebe do mundo o que você dá ao mundo."

Gary Zukav

# *Exercício 1*

- Faça a sua lista inserindo os contatos do seu celular, agenda, cartões de visita, e-mail e redes sociais.
- Faça um exercício mental: relembre da sua escola, faculdade, trabalho, família, grupo ou comunidade que você participa, e insira todos estes nomes
- Garanta que a lista tenha entre 100 e 200 nomes
- Qualifique estes contatos de acordo com os serviços oferecidos.



# Exercício 2

- **Participe de eventos**, meet ups, fóruns de discussão, reuniões (online e presenciais) e demais situações que proporcionam a interação com novas pessoas, no seu campo de atuação ou que sua rede de contatos participará.

Trocar contatos durante os eventos em que comparecer (o famoso cartão de visitas ainda é importante).

Seja uma pessoa presente e participativa tanto de eventos como mesmo conversas. Não apenas esteja lá, mostre que de fato você está inserido naquele contexto de maneira ativa.



# *Exercício 3*

**Tenha uma resposta pronta (e boa) para a pergunta:  
“O que você está fazendo atualmente?”**

Se alguém perguntar o que você anda fazendo, não dê respostas vagas. É melhor ter uma anedota pronta sobre seu trabalho atual para que a pessoa entenda o que é exatamente e como sua carreira avançou.



# Exercício 4

## Tenha um companheiro de networking

Identifique um colega parecido com você e sejam “colegas de networking”. O que isso significa? Já que muitos se sentem envergonhados com autopromoção, a outra pessoa a fará por você e vice-versa. Isso tira a pressão de você, mas assegura que outros ouvirão sobre suas conquistas.



# *Exercício 5*

Crie conteúdo relacionado ao seu campo de trabalho atual. Pouco a pouco, conforme você compartilha suas ideias publicamente (no LinkedIn e no Instagram, por exemplo), as pessoas poderão entender sozinhas quão bem você domina o assunto e aumentar o respeito pelo seu trabalho.

Manter seus perfis atualizados nas redes sociais.

