

Roteiro de cold call para clientes desinteressados

Olá, [Nome do Cliente Potencial]. Aqui é [Seu Nome] da [Nome da Empresa].

Serei breve: [especialidade] é o que fazemos de melhor. Em apenas três minutos, posso mostrar como ajudamos empresas como a sua a [resolver o problema] usando [recurso], [recurso] e [recurso(s) adicional(is)]. Parece adequado?



Roteiro para clientes ligeiramente fora do perfil

Olá, [Nome do Cliente em Potencial]. Meu nome é [Seu Nome] e sou da [Nome da Empresa]. Gostaria de conversar com você sobre [assunto]. Você teria um minuto disponível?

(Resposta do potencial cliente: Sim.)

Obrigado. Falo constantemente com empresas semelhantes à sua que compartilham os mesmos problemas. Posso perguntar como vocês têm lidado com o seu [problema]?

(Resposta do potencial cliente.)

Parece que podemos ser uma boa opção para te ajudar. Podemos agendar um horário na próxima semana para conversarmos mais detalhadamente sobre uma solução?



Roteiro para falar com gatekeepers (não tomadores de decisão)

Olá, [Nome do gatekeeper]

Meu nome é [Seu Nome] e sou da [Nome da Empresa]. Gostaria de falar com [Nome do Cliente em Potencial] ou com o responsável pela tomada de decisões do [Nome do Departamento]. Poderia me transferir para o contato apropriado? Também seria útil se você me fornecesse o número de telefone, e-mail ou ramal dessa pessoa. Agradeço desde já.



Roteiro para a resposta "Não tenho tempo para conversar"

Obrigado por me avisar. Pretendo retornar a ligação em [data/hora], a menos que haja um horário mais conveniente para você. Espero que tenha um ótimo dia.

Roteiro de prospect indicado por colega ou amigo

Olá, [Nome do Cliente em Potencial]. Meu nome é [Seu Nome], da [Nome da Empresa]. Como vai?

Meu colega em comum, [Nome do Colega], e eu temos obtido ótimos resultados com nossa [solução]. Estávamos conversando sobre outras pessoas que poderiam se beneficiar do uso da nossa [solução], e [Nome do Colega] mencionou você.

Estou impressionado com o [característica/programa] da sua empresa e adoro o(s) [produto(s)] que vocês estão fazendo. Gostaria de mostrar uma demonstração e explicar como conseguimos ajudar [Nome do Colega] a gerar um ROI tão alto em tão pouco tempo.

Você tem 20 minutos disponíveis em [data(s)]?



Roteiro para o potencial cliente interessado

Olá, [Nome do Cliente em Potencial]. Aqui é [Seu Nome] da [Nome da Empresa]. Como vai?

Eu queria te ligar rapidinho porque estamos trabalhando com algumas empresas parecidas com a sua que estão buscando [oferta de solução], e é isso que fazemos. Você teria alguns minutos para conversarmos sobre as diferentes maneiras pelas quais podemos ajudar você a levar sua [oferta] aonde você quer chegar?

(Resposta do potencial cliente. Se não: tente agendar outro horário para conversar; se sim: prossiga com o roteiro).

Pode explicar o que você está usando atualmente e quais resultados está obtendo?

(O prospect explica.)

Boas notícias! Podemos te ajudar com a nossa [solução]. Você tem disponibilidade [data] para uma reunião comigo e com [colega] para explicarmos como nossas funcionalidades, como [funcionalidade], [funcionalidade] e [funcionalidade], podem te ajudar a [objetivo]?



Roteiro para falar com o cliente ideal

Olá, [Nome do Cliente Potencial]. Sou [Seu Nome] da [Nome da Empresa].

Estou ligando porque fazemos um ótimo trabalho resolvendo [problema]. Como [Nome da Empresa do Cliente em Potencial] atua no [setor], imagino que você esteja procurando uma solução.

Estou impressionado com o [característica/programa] da sua empresa e adoro o(s) [produto(s)] que vocês estão fazendo. Gostaria de mostrar uma demonstração e explicar como conseguimos ajudar [Nome do Colega] a gerar um ROI tão alto em tão pouco tempo.

Você tem 20 minutos disponíveis em [data(s)]?



Elevator Pitch

Olá, [Nome do Cliente em Potencial]. Meu nome é [Seu Nome], da [Nome da Empresa]. Como vai?

[Especialidade] é o nosso forte. Você tem três minutos para falar sobre as diferentes maneiras pelas quais podemos ajudar a [resolver o problema] com funcionalidades como [funcionalidade], [funcionalidade] e [funcionalidade]?

Roteiro para falar a língua do prospect (personalização)

Olá, [Nome do Cliente Potencial]. Aqui é [Seu Nome] da [Nome da Empresa]. Antes de falarmos de negócios, vi em [site de mídia social] que você [informações sobre o cliente potencial].

(Resposta do potencial cliente)

Ótimo! Estou ligando para falar sobre [assunto]. Você teria três minutos para conversarmos sobre as diferentes maneiras pelas quais podemos ajudar a impulsionar seu [assunto] com recursos como [recurso], [recurso] e [recurso]?

Follow up após um email inicial

Olá [Nome do Cliente Potencial], aqui é [Seu Nome] da [Nome da Empresa].

Enviei um e-mail recentemente sobre [breve proposta de valor] e gostaria de dar seguimento ao assunto. Sei que você está ocupado(a), mas adoraria saber sua opinião. Este é um bom momento para conversarmos, ou seria melhor agendarmos um contato na próxima semana?

Reativar o contato com prospects que esfriaram

Olá [Nome do Cliente Potencial], aqui é [Seu Nome] da [Nome da Empresa].

Nossa última conversa foi sobre [ponto de discussão anterior], e eu gostaria de saber se você tem mais alguma dúvida. Muitas empresas com as quais trabalhamos consideram que [benefício ou percepção]. Você estaria disposto(a) a retomar essa conversa para ver se o momento é mais oportuno agora?



Como agendar uma demonstração do produto

Olá [Nome do Cliente Potencial], aqui é [Seu Nome] da [Nome da Empresa].

Ajudamos empresas como a sua [proposta de valor]. Com base no que sei sobre a sua empresa, acredito que uma demonstração rápida poderia mostrar como podemos [benefício específico]. Você estaria disponível para uma chamada de 15 minutos para discutirmos isso?

Qualificando um lead

Olá [Nome do Cliente Potencial], aqui é [Seu Nome] da [Nome da Empresa]. Trabalho com empresas de [setor-alvo] para ajudá-las a [proposta de valor]. Gostaria de fazer algumas perguntas rápidas para ver se podemos ser uma boa opção para ajudá-lo(a).

Você está enfrentando desafios relacionados a [problema comum]?
Como você está lidando com isso atualmente? Se pudéssemos ajudá-lo(a) a [benefício específico], seria algo que valeria a pena explorar?

Contato para pedir uma indicação

Entendo perfeitamente, [Nome do Cliente em Potencial]. Agradeço seu tempo hoje. Antes de encerrarmos, você conhece alguém em sua rede de contatos que possa estar enfrentando [problema] e que se beneficiaria de uma breve conversa conosco?

Se for o caso, agradeceria muito uma apresentação ou mesmo apenas os dados de contato. De qualquer forma, agradeço seu tempo e ficarei feliz em manter contato no futuro!

Fechando o negócio

Olá [Nome do Cliente em Potencial], agradeço muito pelas nossas conversas até agora. Com base no que discutimos, acredito que [Nome da Empresa] pode ajudá-lo(a) a alcançar [objetivo]. Você se sente pronto(a) para prosseguirmos ou precisa de mais alguma informação para tomar uma decisão?



Contato após ver um anúncio expirado

Olá [Nome do Proprietário], aqui é [Seu Nome] da [Imobiliária]. Notei que seu imóvel já foi anunciado anteriormente, mas não foi vendido, e gostaria de entrar em contato.

Muitos proprietários na sua situação se sentem frustrados, mas eu sou especialista em ajudar vendedores como você a encontrar os compradores certos. Você estaria disposto(a) a conversar rapidamente sobre o que deu errado e como posso ajudá-lo(a) a vender sua casa rapidamente?



Contatando um proprietário que anuncia imóvel diretamente

Olá [Nome do Proprietário], aqui é [Seu Nome] da [Imobiliária]. Vi seu imóvel anunciado como Venda Direta pelo Proprietário e gostaria de entrar em contato.

Trabalho com compradores que estão procurando ativamente imóveis na sua região. Você estaria disposto(a) a conversar sobre como eu poderia ajudá-lo(a) a vender sua casa mais rápido e pelo melhor preço, levando em consideração seus objetivos?



Investigando oportunidades de investimento

Olá [Nome do Proprietário], meu nome é [Seu Nome] e trabalho na [Imobiliária]. Auxilio proprietários de imóveis na sua região que buscam maximizar seus investimentos.

Gostaria de saber se você já considerou vender ou expandir seu portfólio, pois tenho compradores e investidores interessados em imóveis como o seu. Você estaria disponível para uma breve conversa para explorarmos suas opções?



Contactando proprietários ausentes

Olá [Nome do Proprietário], aqui é [Seu Nome] da [Imobiliária].

Trabalho com proprietários como você, que possuem imóveis, mas que talvez não os administrem ativamente.

Gostaria de saber se você já pensou em vender ou se teria interesse em aprender sobre maneiras de gerar mais renda passiva com seu imóvel.

Você estaria disponível para uma conversa rápida?



Obtendo indicações no setor imobiliário

Olá [Nome do Cliente], agradeço muito a sua colaboração e gostaria de lhe pedir um pequeno favor. Você conhece alguém que esteja pensando em comprar ou vender um imóvel em breve?

Se for o caso, adoraria ser apresentado a você — sempre priorizo indicações e garanto que qualquer pessoa que você me indicar receba um atendimento de primeira qualidade. É claro que, se precisar de algo relacionado a imóveis, estou sempre à disposição para ajudar!