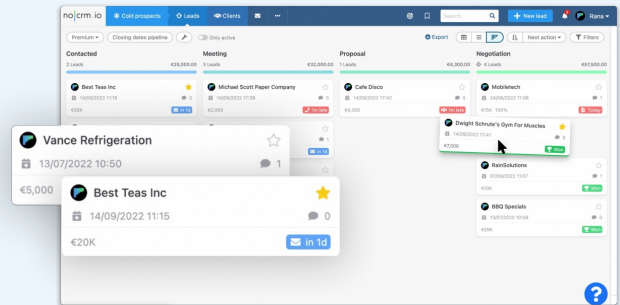


Qualificação de leads de Agências de Marketing

no|crm.io

Teste o CRM mais eficiente para equipes de vendas externas e cold calling.

- ✓ CRM intuitivo, especialmente projetado para vendedores.
- ✓ CRM otimizado para Chamadas Frias e Vendas Externas
- ✓ Personalize seu roteiro de vendas e use diretamente do noCRM



Teste grátis agora

Saiba mais

Personalize este roteiro gratuitamente para atender às suas necessidades exclusivas.

[Clique aqui para editar, excluir ou adicionar novos blocos ao seu roteiro.](#)

Bem-vindo!

Bem-vindo ao nosso **script de vendas gratuito** para ajudá-lo a **qualificar melhor seus leads** e conquistar mais clientes!

Criamos um **exemplo de formulário de qualificação** dedicado à prospecção de agências de Web / Mídia, para ajudá-lo a criar um **bom argumento de venda** e não esquecer nenhuma informação.

Você pode seguir nossas instruções e **personalizar seu formulário para fazer ligações frias com sucesso**, de acordo com suas necessidades: edite os blocos já presentes, ou exclua-os e adicione outros blocos usando o menu à sua direita (arraste e solte os elementos que seus vendedores precisam).

Introdução à sua chamada:

- Bom dia,-meu nome é **(seu nome)** e trabalho como **(cargo + nome da empresa)**.
- **Argumento de venda: (descrição da agência)** Somos especializados em (Tipo de atividade,

por exemplo, SEO / SEA / Crescimento / Social, etc.) para permitir que você (resultados, por exemplo, gerar crescimento de X% / gerar leads todos os meses / aumentar seu tráfego em, etc.)

- Tem alguns minutos para falar sobre sua empresa, seus recursos atuais para **(resolver o problema que deseja abordar)** e os resultados que deseja alcançar?
- **(Se não)**: Ok, você está disponível no dia **(data)** para que eu possa ligar de volta?
- **(Se sim)**: Continue com as perguntas e elementos do formulário.

☺ **Não se esqueça de sorrir: seu interlocutor vai sentir!**

Informações do contato: Entenda com quem você está falando

Cargo — Qual é o seu cargo?

Papel na organização — Quem atualmente é responsável por gerar leads na organização? Defina se ele / ela é o tomador de decisão. Quem mais está envolvido no processo de tomada de decisão?

Informações da empresa: entenda o que eles fazem

Atividade da empresa — Fale da sua empresa

Tamanho da empresa — Quantas pessoas trabalham lá?

1-9 10-49 50-249 +250

Produto / Serviços — Qual produto ou serviço você procura promover?

Tipologia de clientes / perfil do comprador — Quem são seus clientes atuais? Quem são os alvos identificados?

Processo de vendas — Quais são as etapas do seu processo de vendas? Quanto tempo demora para fechar um negócio?

Vantagens / Mensagens principais — Quais são as principais mensagens que você precisa transmitir para fechar um negócio?

Ações de marketing

De onde vêm seus leads?

Quantos leads por canal nos últimos 3-6 meses?

Como você mede o desempenho da geração de leads?

Quais são as atividades de marketing atuais e planejadas?

Quais canais você testou e quais foram os resultados?

Você realiza alguma atividade de lead nurturing?

Quais são seus KPIs? Como você acompanha o sucesso? — Você tem índices como: CPL / CPA / LTV / Tamanho médio da transação?

Motivação / Necessidades

Descrição das necessidades — Por que você planeja implementar novas campanhas? Quais são seus objetivos?