

# Captação de Leads

## Guia do SDR



### Apresente-se e comece a investigação

- “Meu nome é \_\_\_\_ e estou aqui para apresentar nossa empresa, nossos produtos e ajudar você a encontrar a solução ideal.”
- “Fique à vontade para contar o que procura ou tirar alguma dúvida específica. Ficarei feliz em ajudar você! Mas antes, como posso te chamar?”



### Cadastro no CRM e abordagem

- Crie a negociação e vincule à empresa “lead scoring”
- Não se esqueça de preencher o campo “fonte”. Escolha a opção “prospecção passiva (seu nome)” - **obrigatório**
- “Olá, \_\_\_\_! Tudo bem? Aqui é \_\_\_\_, da Piveta Ferramentas. Eu estava conversando com você pelo WhatsApp sobre a \_\_\_\_ e resolvi ligar para agilizar o atendimento e entender um pouco melhor a sua necessidade.”



### Qualificação

- Qual é o segmento de atuação da sua empresa?
- Em média, quantos funcionários vocês possuem atualmente?
- Com que frequência vocês costumam realizar compras de ferramentas?
- Além de você, há mais alguém envolvido no processo de compra ou aprovação?
- Existe alguma urgência na entrega ou algum prazo específico que vocês precisam atender?”



### Coletar informações para contato

- “Ah, e para que tudo fique registrado e eu consiga te enviar informações completas, poderia me informar o CNPJ, nome da empresa e um e-mail para contato.”
- Se o cliente solicitar um orçamento, peça a ficha cadastral com endereço completo e inscrição estadual



### Lead qualificado

- “\_\_\_\_\_ muito obrigado. Com base no que conversamos, percebo que temos oportunidade de construir uma parceria. Vou encaminhar seus dados para um dos nossos especialistas, ele entrará em contato com você em breve para apresentar uma proposta personalizada e ajustar todos os detalhes.”
- “Mais uma vez, agradeço pela confiança e pode contar com a Piveta Ferramentas para o que precisar!”



### Lead desqualificado

- “\_\_\_\_\_, agradeço por dedicar seu tempo a nossa conversa. Pelo que entendi, você não tem uma demanda específica no momento, mas vou registrar suas informações em nosso sistema para que possamos te enviar novidades ou condições especiais que possam interessar no futuro.
- “Se surgir alguma demanda, não hesite em entrar em contato com a gente! Estamos sempre à disposição para te ajudar. Obrigado e tenha um ótimo dia!”



### Transferindo a demanda para um vendedor

- Altere o responsável da negociação e escolha o próximo vendedor da lista;
- Mova a negociação para a etapa “Converter em Oportunidade”;
- Seguindo esta ordem, uma tarefa será criada em nome do responsável pela negociação;
- Assim que possível, avise o vendedor para que ele conclua a tarefa.



Seu papel inclui prestar um excelente atendimento, desde o primeiro contato até a transferência do lead pro gerente de vendas, construindo um relacionamento de confiança.

Mantenha o registro de todas as interações e indicações de orçamento, isso contribuí com a sua análise de desempenho!