



QUALIFICAÇÃO DE ESTRELAS NO CRM

LEAD 1 ESTRELA



Lead que caiu na base e **ainda não tentamos contato**, ele está intacto.

LEAD 2 ESTRELAS



Lead que caiu na base e **não nos atendeu**; não conseguimos contato de forma alguma, independente do faturamento dele; esse lead **pode estar em qualquer etapa do funil**.

LEAD 3 ESTRELAS



Lead que ligamos, **conseguimos contato e é desqualificado**, independente do motivo de perda, seja sem interesse (mesmo que com faturamento alto), seja por falta de verba ou qualquer outra razão.

LEAD 4 ESTRELAS



Lead que ligamos, **conseguimos contato e é qualificado**, mas não é o mais qualificado de todos, pois **falta algum dos tópicos do método BANT**.

LEAD 5 ESTRELAS



lead que ligamos, **conseguimos contato e é qualificado**; **preenche todos os tópicos do método BANT**.

TÓPICOS DO MÉTODO BANT

Budget: O lead possui **orçamento** disponível para investir com a OdontoRise.

Authority: O lead é o **tomador de decisão** dentro da empresa;

Need: O lead tem a **necessidade** das soluções que a OdontoRise oferece;

Timing: O lead tem **senso de urgência** para iniciar o projeto; é para **agora**;



SPEECH SDR

Alô, Fulano?

Quem fala é *Fulano de Tal*, da OdontoRise, Tudo bem?
É um momento ruim pra gente se falar por 2 minutos?

Perfeito, nós somos uma empresa **especializada em marketing para clínicas odontológicas**, e já trouxemos mais de **400 clínicas para a alto nível de performance no digital**.

O objetivo é que nós possamos ajudar também o seu negócio a ter um melhor posicionamento no digital e com isso **trazer ainda mais pacientes qualificados**.

São assuntos que te chamam atenção, *fulano*?

Obviamente eu não tenho a pretensão de explicar meu trabalho em 3 minutos por uma ligação.

Minha intenção é te convidar para uma conversa à qual a gente vai se conhecer, vou entender melhor sobre o seu negócio e como vocês **planejam a captação de pacientes atualmente**.

Se fizer sentido, ótimo, mas se não fizer tá tudo bem, fica aí mais um network

Topa marcar essa conversa? / Você está familiarizado com o Google Meet?
Legal!

Você prefere pela manhã ou à tarde?

"Nesse turno, Fulano, minhas primeiras opções serão a *opção A* ou *opção B*. Qual destes horários encaixa melhor para você?"

"Então Fulano, só para recapitular, nosso compromisso está marcado no dia XX às XX horas pelo Meet, correto?"

"Ótimo, anotei em minha agenda e inclusive sugiro que você faça o mesmo, tá?"

"De toda forma, se me permite, gostaria de salvar esse número como contato WhatsApp e aproximando a data do nosso encontro lhe enviar uma mensagem para lembrar e confirmar o compromisso, tudo bem?"