

## [SCRIPTS OUTBOUND- EVELYN]

### [E-MAIL INICIAL - APRESENTAÇÃO]

Título: Pare de perder dinheiro por não investir em genética! / Melhoramento genético: Custo ou investimento? / Invista em genética e tenha até 60 X mais lucro por ha/ano / Você viu os dados da ABCZ sobre o aumento da lucratividade em fazendas com genética?

[nome do lead], para você, melhoramento genético é um custo ou um investimento?

Dados do CEPEA, em parceria com a ABCZ, demonstraram que propriedades rurais que adotam genética como ferramenta de incremento de lucratividade, atingiram até R\$ 1.926 por hectare/ano (hectare ano) versus R\$ 32,42 nas propriedades que não utilizaram esta estratégia, o que representa um retorno econômico 60 vezes maior e que tem dado fôlego para ampliar os investimentos e potencializar o ganho de produtividade.

Pensando nisso, a Agro10X nasceu com um propósito de melhorar a experiência do processo de comercialização no segmento de genética bovina e trouxe para o mercado um conceito único de atendimento consultivo, baseado nos princípios de rentabilidade econômica.

Realizamos o planejamento genético, com o objetivo de atender às necessidades de cada cliente. Um relatório com as indicações técnicas será enviado e nossos especialistas continuarão com você durante as fases de compra e pós-venda que finaliza apenas depois que receber o animal em sua propriedade. **Tudo isso sem custo para você, comprador.**

Acabei de entrar em contato com você no WhatsApp. Se tiver interesse em participar do Leilão [nome do leilão] e receber esse atendimento técnico consultivo, me informe por lá ou responda a esse e-mail.

Fico aguardando seu retorno!

Abraços,

### [WHATSAPP INICIAL - APRESENTAÇÃO]

Oi, [nome do lead]. Tudo bem?

Sou Layza, analista de relacionamento da Agro10X, uma empresa que nasceu com o propósito de dar um passo adiante na forma como pensamos o processo de comercialização no segmento de genética bovina.

A Agro10X te ajuda com:

- Facilitação do seu cadastro na leiloeira;
- Consultoria técnica especializada que irá te ajudar na escolha dos animais adequados para o seu sistema de produção;
- Defesa dos lances;
- Acompanhamento pós-venda, até que o animal chegue na sua fazenda.

Tudo isso sem nenhum custo!

Qual seria o melhor horário para que eu possa falar com você, entender sobre o seu negócio e te apresentar um pouco mais do nosso trabalho, de forma bem rápida?

#### **[E-MAIL 2 - AGENDAMENTO]**

**Assunto: Você ganhou uma consultoria gratuita para realizar seu planejamento genético!**

[Nome], para muitos pecuaristas de pequeno e médio porte como você, a reprodução acontece com touros de baixa qualidade genética, sem controle zootécnico e que não se destacam em características de interesse econômico.

Isso gera problemas de produtividade, gastos desnecessários e péssimos resultados.

Nós da Agro10X estamos empenhados em mudar esse cenário. Por isso, estamos disponibilizando aos produtores um atendimento técnico sem custos para que possam tirar dúvidas diretamente com um profissional.

Nesse momento, estamos com apenas mais dois horários disponíveis para realizar consultorias gratuitas e te auxiliar com seu planejamento genético. Se você tiver interesse, eu posso reservar um deles para você agora.

Tenho disponíveis os horários X e X. Qual fica melhor para você?

#### **[WHATSAPP 2 - AGENDAMENTO] - ÁUDIO**

Oi, [nome do lead]. Tudo bem?  
Layza da Agro10X novamente.

Para muitos pecuaristas de pequeno e médio porte, a reprodução acontece com touros de baixa qualidade genética, sem controle zootécnico e que não se destacam em características de interesse econômico, o que na maior parte dos casos geram problemas de produtividade, gastos desnecessários e péssimos resultados, mas nós podemos contribuir para mudar esse cenário.

Nosso time tem apenas mais dois horários disponíveis para realizar consultorias gratuitas e te auxiliar com seu planejamento genético. Estou pronta para reservar um deles para você.

Tenho disponíveis os horários X e X. Qual fica melhor para ti?

### **[E-MAIL 3 - CONVITE LEILÃO]**

Assunto: Aproveite sua consultoria gratuita e participe do leilão [nome do leilão].

[Nome], te mandei alguns e-mails me apresentando e falando um pouco sobre a Agro10X. Hoje, gostaria de aproveitar para te convidar para participar do leilão [nome do leilão] com o suporte do nosso time.

Lembrando que você contará com:

- Facilitação do seu cadastro na leiloeira;
- Consultoria técnica especializada que irá te ajudar na escolha dos animais adequados para o seu sistema de produção;
- Defesa dos lances;
- Acompanhamento pós-venda, até que o animal chegue na sua fazenda.

Ou seja, você terá suporte antes, durante e após o leilão, de forma gratuita.

Posso te ligar para agilizarmos sua participação?

Aguardo seu retorno. Até breve!

### **[WHATSAPP - CONVITE LEILÃO]**

### **[IMAGEM DO LEILÃO]**

Bom dia, [nome do lead]. Te mandei algumas mensagens me apresentando e falando um pouco sobre a Agro10X. Hoje, gostaria de aproveitar para te convidar para participar do leilão [nome do leilão] com o suporte do nosso time.

**Lembrando que você contará com:**

- Facilitação do seu cadastro
- Consultoria técnica especializada que irá te ajudar na escolha dos animais adequados para o seu sistema de produção;
- Defesa dos lances;
- Acompanhamento pós-venda, até que o animal chegue na sua fazenda.

Ou seja, você terá suporte antes, durante e após o leilão, de forma gratuita.  
Posso te ligar para agilizarmos sua participação?

**[LINK DA LIVE]**

Deverá ser de acordo com o tema da live

**[E-MAIL ROMPIMENTO]**

Assunto: Acredito que paramos por aqui.

[nome do lead], venho tentando fazer contato contigo já há alguns dias – não estou certo se não está recebendo minhas mensagens, se está sem tempo para me responder ou se o assunto de planejamento genético não é prioridade para você neste momento.

De qualquer forma, não quero parecer insistente, por isso esse é o último email que te envio com relação ao leilão [nome do leilão].

Caso não seja você a pessoa responsável pela reprodução na Fazenda, por favor, me indique com quem eu posso falar.

Obrigada até aqui,

**[WHATSAPP ROMPIMENTO]**

[nome do lead], venho tentando fazer contato contigo já há alguns dias – não estou certo se não está recebendo minhas mensagens, se está sem tempo para me responder ou se o assunto de planejamento genético não é prioridade para você neste momento.

De qualquer forma, não quero parecer insistente, por isso vou encerrar meu contato referente ao leilão [nome do leilão] por aqui.

O leilão é amanhã. Caso melhorar o seu plantel for do seu interesse no momento, me mande um oi que agilizo sua participação para você.

Até mais!

**CALL PLAN - Prepare-se para as ligações! :)**

### **OBJETIVO DA LIGAÇÃO:**

Seu objetivo é vender um sonho, não se trata de vender, mas sim:

- (1) auxiliar o cliente a construir uma visão de solução;
- (2) criar um link entre seu produto e serviço e a necessidade de solução do cliente prospectado.

- ⌘ Avançar para uma reunião
- ⌘ Qualificar se o prospect é uma oportunidade
- ⌘ Qualificar se o contato é um decisor e se possui autonomia para compra

### **REGRAS PRÁTICAS:**

- ⌘ Este call não deve nunca passar de 15 minutos;
- ⌘ Energia na voz
- ⌘ Posicione-se como um especialista
- ⌘ Faça perguntas inteligentes;
- ⌘ Construa autoridade, rapport e confiança;
- ⌘ Crie urgência e escassez

Esse **script** pode ser usado tanto como *primeira* interação, quanto *follow up* para os leads que responderam a um *cold mailing* (e-mail de prospecção).

Faça o dever de casa antes.

Pesquise sobre a empresa, sobre a pessoa de contato, analise o LinkedIn do contato e tente achar:

- ⌘ Conexões pessoais (Crie rapport - [Clique aqui para saber o que é rapport](#));
- ⌘ Hipótese de problemas que essa empresa pode estar passando;
- ⌘ Liste os principais desafios que o seu contato está enfrentando;
- ⌘ Liste clientes e cases do mesmo segmento que sua empresa já atendeu.

### **PARTE 1: INTRODUÇÃO - Apresentação e Conexão**

- ⌘ Apresente-se pausadamente;
- ⌘ Passe entusiasmo e tranquilidade;
- ⌘ Agregue valor o mais rápido o possível.

### **Exemplo:**

*Olá, aqui é {Seu Nome} da {Nome da sua empresa}. Tudo bem?*

**(Pausa para resposta)**

*Te peguei em um bom momento?*

*(Sim)*

*Temos ajudado algumas empresas do ramo {segmento do prospect} a {Benefício que sua solução proporciona (reduzir, aumentar, diminuir riscos)}. Já ajudamos {Empresa case1} e {Empresa case2} a gerar uma economia (mudar para o benefício que fizer sentido) de mais de XX% no último ano.*

*Estava olhando {Ponto de conexão (Linkedin, Site da empresa, Notícia na mídia)} estava me perguntando como você estão lidando com esse desafio.*

*(Não)*

*Qual seria o melhor horário para falarmos? Temos ajudado algumas empresas do ramo {segmento do prospect} a {Benefício que sua solução proporciona (reduzir, aumentar, diminuir riscos)} e gostaria de saber se podemos ajudar sua empresa a conquistar os mesmos resultados.*

*(Agendar o call, confirmar o email, enviar email de confirmação, tenha um bom template de confirmação de reunião).*

### **PARTE 2: Qualificação do prospect**

- ⌘ Analisar se empresa se enquadra no perfil de cliente ideal ([Saber mais aqui](#))
- ⌘ Há interesse, mas ele está pronto para agir?
- ⌘ Você está lidando com a pessoa que tem poder decisão ou influência?
- ⌘ Há um interesse real em avançar para o próximo passo?

### **Exemplo:**

*Muito interessante o seu desafio. Para saber se conseguimos ajudar sua empresa, eu precisava confirmar alguns pontos, prometo ser bem breve.*

*Fazer perguntas de qualificação (Definidas no seu processo de qualificação)*

*Para a contratação da nossa solução é necessário envolver mais alguém? Você toma a decisão sozinho?*

**Caso, o prospect esteja qualificado avance para investigação de necessidade**  
**Caso não esteja, feche a porta com a frase:**

*Entendo que no momento não somos a melhor solução para sua empresa. Vou enviar um email com os meus contatos e voltamos a nos falar mais para frente.*

**Dê o lead como perdido no seu CRM informando que o mesmo não tinha FIT com sua solução.**

### **PARTE 3: Investigação de Necessidade**

- ⌘ Uma vez iniciada a conversa por telefone com o prospect, a discussão deve focar no negócio do cliente e não em vender a solução.
- ⌘ Antes de discutir sobre o problema e desafios que ele enfrenta, pergunte ao cliente - usando perguntas abertas sobre o funcionamento do negócio dele; como é estruturado, quanto tempo existe a área, etc.
- ⌘ Esses são alguns exemplos de perguntas que devem ser adaptadas para o seu negócio.
- ⌘ O principal objetivo é deixar o cliente falar sobre o negócio dele.
- ⌘ Se após toda a conversa ainda não ficar claro qual é a maior dor, pergunte diretamente: *Qual é sua principal dor?*

#### **Exemplo:**

*Como seu departamento / equipe de {área que sua empresa ajuda} está estruturado?*

*Como seu processo de \_\_\_\_\_ está organizado?*

*Qual sistema de \_\_\_\_\_ sua empresa está utilizando?*

*Há quanto tempo?*

*Quais são os desafios que você atualmente enfrenta? (pergunte: “o que mais?” depois de cada resposta).*

*Você já procurou tentar resolver esse cenário?*

*Onde o desafio que você descreve se encaixa na sua lista de prioridade?*

*Por que você contratou o sistema atual? Quem tomou essa decisão?*

*Qual é a chance disso acontecer (compra / projeto / substituição) ainda esse (ano / semestre / mês).*

*O que te motivaria a fazer isso agora?*

#### **PARTE 4: DEFINA OS PRÓXIMOS PASSOS**

- ⌘ Nunca saia de uma reunião sem um próximo passo agendado
- ⌘ Crie autoridade para o Sales Rep (Quando a ligação é feita por um SDR)
- ⌘ Documente tudo por email
- ⌘ Envie um convite
- ⌘ Registre no CRM

*Conseguir ter uma visão completa da sua empresa e dos seus desafios.*

*Como você me disse, é uma prioridade para você \_\_\_\_\_ (Resolver, Aumentar, Passar mais credibilidade), correto? Gostaria de agendar uma reunião sua com nosso especialista em {mercado / setor / necessidade} e ver como podemos evoluir na solução do seu desafio*

*Podemos fazer amanhã às \_\_\_\_\_ horas? (caso não) Qual seria o melhor dia? Perfeito, estou te enviando um convite agora, e também, um resumo de tudo que conversamos.*

#### **PARTE 5: DOCUMENTE & FUP (Follow Up)**

*Envie convite no Google Calendar/Outlook;  
Envie email de lembrete recapitulando o papo;  
Documente suas notas no Pipedrive;  
Passe o Bastão para o executivo de contas*