📞 **SCRIPT SDR – OUTBOUND**

⏳ **Duração total: 3 a 5 minutos**   
🎯 **Objetivo: Gerar curiosidade e agendar a call**  
👤 **Público-Alvo: Dono da Empresa, Diretor ou Gerente Comercial**

# 🔷 **PARA CHEGAR NA PERSONA (15 segundos)**

Me chamo Daniel, faço parte do time de aceleração comercial da DOM360. Nós auxiliamos empresas do segmento de TECNOLOGIA a otimizar seus processos – e, se for o caso, implementar tecnologia.

Você é da área comercial?

Por gentileza, eu poderia falar com o Gerente ou Diretor Comercial?

# 🔷 **ABERTURA (15 segundos)**

*Objetivo: Criar uma conexão imediata e apresentar de forma clara quem você é e o propósito do contato.*

"Olá, [Nome do Prospect]!  
Me chamo Daniel, faço parte do time de aceleração comercial da DOM360. Nós auxiliamos empresas do segmento de TECNOLOGIA a otimizar seus processos – e, se for o caso, implementar tecnologia – mesmo que vocês não utilizem um CRM ou outro sistema atualmente. Minha intenção aqui, sem compromisso, é entender com apenas três perguntas se faz sentido avançarmos em uma conversa que pode alavancar a sua empresa."

### ****🔷 PERGUNTAS DE QUALIFICAÇÃO (15 segundos)****

📌 **Objetivo**: Identificar rapidamente se há potencial para melhorias e ganhos reais no negócio do prospect.

#### ****1. Pós Não Venda – A Oportunidade Esquecida****

"Uma rápida análise feita em seu site ou Instagram me mostrou que vocês vendem para empresas, ou seja, lidam com uma venda complexa e muitas vezes longa. Estou correta?"

(Aguarde resposta)

"Agora, deixa eu te perguntar: depois que sua equipe apresenta seu serviço ou produto, quantos clientes potenciais acabam não fechando de imediato?"

(Aguarde resposta)

"Isso é muito comum! Na maioria das empresas, quando o cliente não decide logo, ele é praticamente esquecido, e a equipe comercial segue para os próximos leads. Mas a verdade é que ***70% dessas oportunidades ainda podem ser recuperadas*** com um processo estruturado de pós não venda."

Você já tem alguma estratégia ativa para isso?"

(Se SIM, perguntar como funciona e identificar brechas. Se NÃO, seguir para o próximo tópico)

#### ****2. Integração de Processos – O Crescimento Está na Conexão****

"Como vocês estão integrando os processos comerciais e de marketing para potencializar os resultados?"

(Se a pessoa não souber, usar o gatilho abaixo)

"É natural que muitas empresas não tenham clareza sobre como esses processos se conectam. Mas para você ter uma ideia, só com ***uma integração eficiente entre marketing e vendas, empresas têm crescido minimamente 30%*** sem precisar aumentar equipe ou orçamento. Faz sentido para você?"

#### ****3. Softwares – Ferramentas ou Obstáculos?****

"Vocês usam algum CRM ou software de automação de marketing?"

(Se SIM, anotar e adaptar abordagem conforme o CRM. Se NÃO, seguir com diagnóstico)

## CRM’S CONHECIDOS:

**Se for um desses softwares listados você deve falar:**

##### **RDCRM, PipeRun, Agendor, Moskit, Ploomes, Pipefy**

Ah, entendi! Você usa um software focado em **gestão do funil de vendas**, mas não um CRM completo. Isso acontece bastante, porque o mercado acabou banalizando o termo CRM, chamando apenas essa parte do processo de gestão de relacionamento.

No DOM360, nós estruturamos todo o processo comercial, desde a atração até o fechamento e pós-venda. Posso te contar rapidamente como isso pode ajudar a sua empresa?

*(Se* ***SIM****,* conduzir para "Despertando Interesse")

*(Se* ***NÃO****, vá para “*NÃO TEM CRM*” Opção 1)*

##### **PipeDrive**

Ah, você usa o Pipedrive! É um bom software para gestão de funil, mas muitos clientes comentam que ele se torna caro para o que entrega. Você sente que está aproveitando ele ao máximo?

(Se disser **SIM** e estiver satisfeito, seguir com a pergunta abaixo)

Além do CRM, vocês já utilizam alguma estratégia de Automação de Marketing para atrair leads mais qualificados para os vendedores?

(Se mostrar interesse, agendar reunião e sinalizar como oportunidade Mautic. Se NÃO, não insistir)

##### Hubspot

O HubSpot é ótimo para atração, um dos melhores para automação de marketing! Me diz uma coisa: sua equipe comercial realmente usa ele para acompanhar as oportunidades e fechar negócios, ou o foco maior está na geração de leads?

(Se **FOCO EM MARKETING** ou se houver insatisfação, seguir para "Despertando Interesse")

(Do contrário, não insistir)

##### Bitrix ou Odoo

Ah, Bitrix! Muitos empresários escolhem ele pela flexibilidade, mas acabam achando a operação mais complexa do que esperavam. Como tem sido a experiência de vocês?

*(Se disser que acha complexo, conduzir para: "Te interessa conhecer uma solução mais intuitiva, mas com a mesma robustez e um investimento mais acessível?")*

(Se disser que **está satisfeito**, não insistir)

##### Dynamics, Sales Force, Zoho

Esses são CRMs extremamente completos, sem dúvida! Mas eles costumam ser caros e demandam uma estrutura muito robusta para rodar bem. Você sente que o custo-benefício tem valido a pena para sua empresa?

(Se demonstrar qualquer insatisfação, seguir para: "Te interessa conhecer uma solução robusta como a nossa, mas com um investimento bem mais acessível?)

(Se disser que **está satisfeito**, não insistir.)

## NÃO TEM CRM:

🔹 **Opção 1 (Desorganização invisível):**  
Sem um sistema de vendas organizado, muitos empresários acham que está tudo certo, até perceberem que estão perdendo negócios. Você acha que isso pode estar acontecendo por aí?

(Aguarde resposta)

A questão é que sem um sistemas para gerenciamento de seus clientes potenciais e negociações, a empresa sempre fica no escuro sobre quantas oportunidades reais está perdendo. No DOM360, garantimos que cada lead seja nutrido e acompanhado corretamente. Posso te contar em 30 segundos como isso funciona?

# 🔷 **DESPERTANDO INTERESSE (15 segundos)**

Muitas empresas perdem vendas porque seus processos não são claros e acabam dependendo do esforço individual de cada vendedor. Você pode ter as melhores ferramentas, mas sem um processo adequado e sem integração entre tecnologia e estratégia, os resultados simplesmente não acontecem.

É por isso que no DOM360 **não entregamos só tecnologia**, mas um **diagnóstico completo** para entender onde você pode estar perdendo oportunidades e como podemos transformar seu processo comercial em uma máquina previsível de vendas, com acompanhamento e evolução contínua.

É uma abordagem bem diferente do que simplesmente usar um CRM, não?

# 🔷 **GATILHO DO DESEJO (15 segundos)**

E não pára nisso!

Nosso diferencial vai além do software. No DOM360, aplicamos um método validado chamado **7 PASSOS DA ACELERAÇÃO COMERCIAL**, que guia cada etapa do seu processo para aumentar suas vendas.

E a grande diferença é que ele **não funciona isolado**. Ele está integrado aos nossos softwares de **CRM, Automação de Marketing e Mensageria**, criando uma engrenagem completa que trabalha para você.

Isso significa mais leads entrando no funil, mais follow-ups e mais negócios fechados, sem depender do esforço manual da sua equipe.

Faz sentido para você isso que estou te falando?

# 🔷 **CALL TO ACTION (15 segundos)**

Vamos fazer o seguinte: podemos marcar uma conversa rápida com nosso especialista em aceleração comercial para que seja feito um diagnóstico gratuito? Em 30 minutos, você já vai ter insights valiosos sobre melhorias no seu processo comercial. Tenho amanhã às 10h ou 14h, qual fica melhor para você?

📝 **Se agendar apresentação, anotar:**

✔ Quantidade de SDRs e Closers na equipe (se não souber, perguntar quantas pessoas tem na equipe de vendas).

\* Só agendar se tiver 3 usuários ou mais

Se ele hesitar, manter a alternativa:

Não quero te vender nada agora, só te mostrar na prática como isso funciona. No mínimo, você terá um diagnóstico sem custo e poderá melhorar seu processo, mesmo que continue com sua ferramenta atual. Tenho amanhã às 10h ou 14h, qual funciona melhor?

📝 **Se agendar apresentação, anotar:**

✔ Quantidade de SDRs e Closers na equipe (se não souber, perguntar quantas pessoas tem na equipe de vendas).

\* Só agendar se tiver 3 usuários ou mais

# 🔷 **ENCERRAMENTO**

*Objetivo: Agradecer o tempo do prospect e deixar a porta aberta para futuras interações.*

"Agradeço muito pelo seu tempo, [Nome do Prospect]. Fico à disposição para esclarecer qualquer dúvida e espero que essa conversa possa trazer insights valiosos para a sua empresa. Tenha um excelente dia!"

# 🔷 **QUEBRAS DE OBJEÇÕES PODEROSAS**

✅ **"Já usamos CRM e não funcionou"**  
Provavelmente porque ele não foi adaptado ao seu processo e sua equipe não enxergou valor. O DOM360 garante que sua equipe use e venda mais. Vamos marcar uma conversa rápida para te mostrar na prática?

✅ **"Não tenho tempo"**  
O tempo que você e sua equipe perdem organizando processos manualmente poderia estar sendo usado para fechar mais negócios. Em 30 minutos, te mostramos como outras empresas estão economizando tempo e aumentando vendas. Posso agendar com um dos nossos especialistas, amanhã às 10h ou 14h?

✅ **"Não tenho dinheiro"**  
Entendo! Mas quanto custa perder vendas todos os dias por falta de um processo estruturado? A maioria dos clientes que fecham com a gente percebe que estava deixando dinheiro na mesa. Posso agendar com um dos nossos especialistas, amanhã às 10h ou 14h?

✅ **"Vou pensar e te retorno"**  
Claro, faz sentido! Normalmente, quando empresários dizem isso, é porque ainda têm alguma dúvida. O que posso esclarecer agora para facilitar sua decisão, assim você não continua deixando oportunidades passarem?

✅ **"Passa no WhatsApp e eu vejo depois"**  
Posso te mandar, claro, mas a maioria dos empresários que falam isso acabam deixando o assunto para depois e continuam perdendo oportunidades. Posso agendar com um dos nossos especialistas, amanhã às 10h ou 14h?

✅ **"Preciso falar com meu sócio/gestor"**  
Ótimo! Faz sentido envolver ele nessa decisão. Podemos agendar uma conversa rápida juntos amanhã? Se precisar alterar depois, ajustamos sem problema. Posso agendar com um dos nossos especialistas, amanhã às 10h ou 14h?