



Workflow da Pré-venda: o storytelling na prática

Durante todo o processo de Pré-vendas, o storytelling (ou “narrativa”, em português) tem um papel de extrema importância.

É através do discurso que o pré-vendedor irá obter as informações essenciais sobre o lead, compreendendo se o lead está frio ou quente e avançando ele no funil comercial.

Por isso, nesse infográfico vamos falar sobre como aplicar as técnicas de storytelling no workflow de uma equipe de Pré-vendas, aumentando a eficácia em todas as abordagens.

Crie roteiros de abordagem que facilitem o trabalho dos Pré-vendedores

Automatize processos e conduza a equipe pela esteira de maneira automática

Crie fluxos de cadência automáticos por diversos canais

Mantenha sua base sempre ativa com uma abordagem coesa

Roteiro de abordagem e gatilhos de venda

O primeiro tópico que vamos abordar é o da criação de roteiros de abordagem.

Por mais que cada Pré-vendedor tenha suas características pessoais, com a criação de um roteiro de abordagem replicável, a gestão de conhecimento dentro da equipe fica facilitada. Assim, a narrativa utilizada entre toda a equipe mantém o mesmo padrão de abordagem, resultando em leads qualificados de maneira semelhante e em um processo cada vez mais fluido.

O processo para criar um roteiro é simples:

1. Crie PERGUNTAS que orientem o pré-vendedor durante a abordagem.

2. Forneça DICAS de auxílio relacionadas a cada pergunta criada.

3. Deixe indicados, no roteiro, GATILHOS MENTAIS que facilitem o trabalho da equipe.

Todo esse processo, é claro, pode ser facilitado por uma ferramenta inteligente. Com ela, você pode:

- ➔ Registrar as perguntas de maneira simples;
- ➔ Definir métricas de calor (que indicam se o lead é frio ou quente);
- ➔ Criar abordagens dinâmicas, ou seja, fazer o roteiro se adaptar em tempo real às respostas preenchidas pelo Pré-vendedor.

Fluxos de cadência

Criar fluxos de cadência de e-mail é essencial para manter o contato ativo. Nessa fase, o storytelling também tem um papel importante.

É preciso pensar na linguagem da empresa e na abordagem ideal para que essa estratégia seja eficaz.

Com uma cadência bem pensada dentro da estratégia comercial, é possível potencializar os resultados e reforçar a narrativa desejada através de um canal extra de contato com o lead.



Podemos automatizar seu Workflow de Pré-vendas

Você conhece o Exact Spotter?

Com ele você consegue realizar tudo que falamos aqui nesse infográfico. Ou seja:

- ➔ Criar roteiros de abordagem;
- ➔ Desenvolver filtros dinâmicos de avaliação dos leads;
- ➔ Estabelecer um Workflow automatizado para sua equipe.

Além de muitas outras funcionalidades, como a prospecção de leads através das ferramentas searching e plug-in LinkedIn, o enriquecimento de leads com o Buscador de Contatos, ativação da base com o Webphone as Cadências de e-mail, e muito mais!

Agende um diagnóstico gratuito e entenda como o Spotter pode ajudar sua empresa a alcançar resultados cada vez mais impressionantes.

AGENDE UM DIAGNÓSTICO