

MISSÃO
EDUCADOR FINANCEIRO

Consultoria Express

- Guia Prático -

Consultoria Express

Se você está acessando esse material, certamente está investindo tempo e recursos na construção e desenvolvimento de um negócio na área de educação financeira. Por isso, monetizar as suas soluções é um propósito extremamente legítimo. Inclusive, necessário para manter vivo o seu projeto de ajudar pessoas a realizarem seus sonhos e conquistarem mais liberdade financeira.

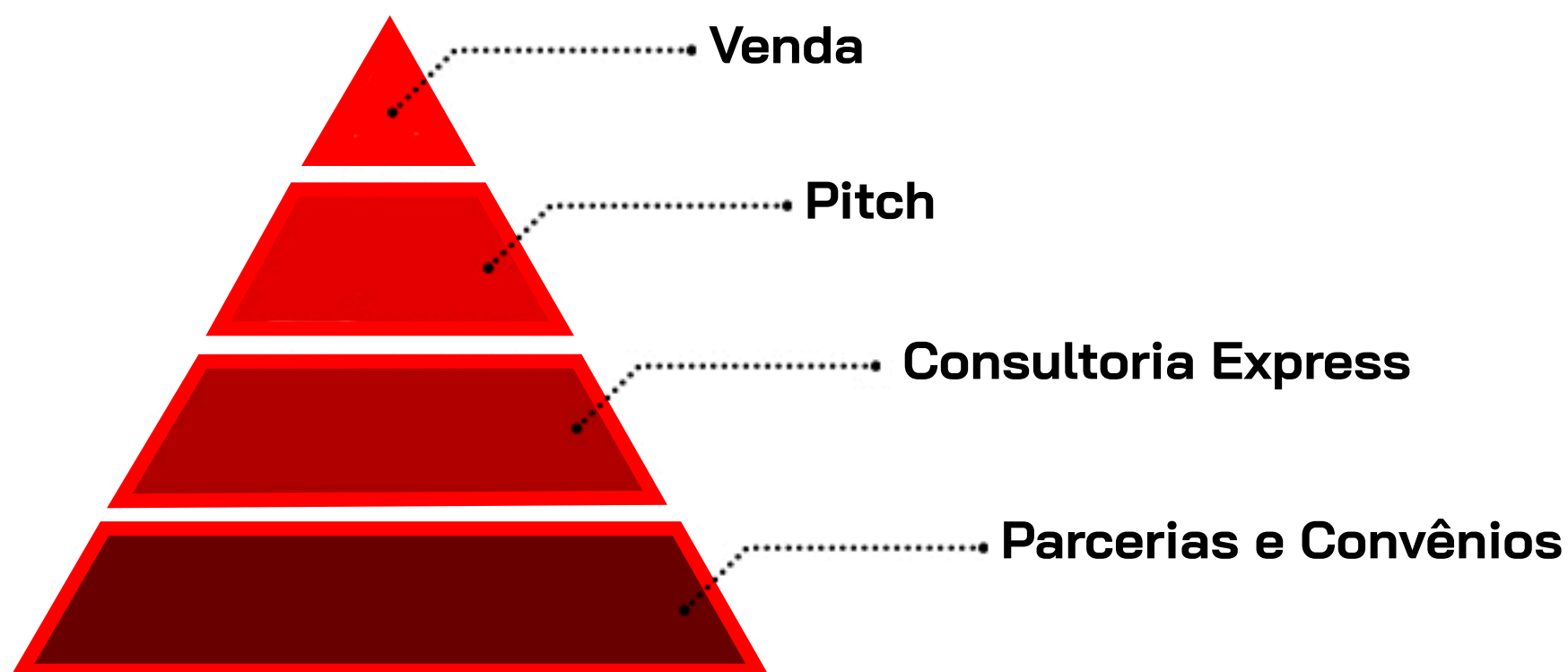
Por isso, quero te apresentar um modelo que já testamos e que centenas dos nossos alunos também estão aplicando para obter resultados “fora da curva”.

1. O funil da Consultoria Express

A consultoria Express é uma espécie de degustação de uma consultoria, visando a venda de um produto ou serviço ao final do atendimento. Ela deve entregar o que chamamos de “Efeito UAU”, ou seja, surpreender o seu cliente para que ele sinta que precisa comprar de você.

Para isso, além de estratégias de execução, é preciso desenvolver sua habilidade de comunicação e vendas.

Confira o funil da Consultoria Express na imagem a seguir:



- O primeiro passo da Consultoria Express consiste em fechar parcerias e convênios com negócios locais. A estratégia central é oferecer uma proposta de consultoria gratuita para a equipe de uma empresa, onde o RH não terá nenhum desembolso, apenas benefícios.
- Após fechamento da parceria, agende as consultorias da equipe nos horários disponíveis. Os atendimentos devem ter duração média de 25 minutos. Lembre-se de praticar o overdelivery em cada reunião (entregar mais que o esperado). Sempre com um bom roteiro de execução, focado em ajudar o seu possível cliente e vender ao final.
- Após entregar o conteúdo de valor, execute um bom Pitch de vendas (item 3), apresentando a consultoria completa, ou outra solução desejada, com uma excelente condição. Trate este como o próximo passo do cliente.

2. Como Executar o atendimento na prática?

O Roteiro de execução é subdividido em 3 etapas:

Introdução

Duração média de 7 minutos.

Faça uma breve apresentação e “quebre o gelo” nesse momento. Aqui é importante que você mencione que é um Consultor Financeiro, se for CFEd®, mencionar, [elementos de autoridade são importantes, este é o momento de abordá-los].

Em seguida reconheça o esforço e agradeça o tempo do seu cliente.

Mencione:

“Essa é uma Consultoria Express, com duração máxima de 25 minutos. Eu sei que você pode pensar que é um tempo muito curto, mas confia em mim, é mais que suficiente para que você tenha uma entrega relevante ao final. Você vai sair daqui com o seu planejamento financeiro de longo prazo feito.

Mas antes, quero te fazer algumas perguntas (atente para a objetividade das respostas)

- Qual a sua idade?
- Qual a sua profissão?
- Possui filhos ou dependentes?
- Como considera que está o seu orçamento financeiro hoje?
- Você já possui conta em corretora de valores?
- Você já investe?
- Se sim, em quais produtos?”

Conteúdo

Duração média de 10 minutos.

Contextualize os ciclos financeiros e enquadre o cliente no ciclo correspondente, a depender da idade:

- Ciclo da construção até os 35 anos
- Ciclo da acumulação dos 36 aos 65 anos
- Ciclo do desinvestimento após os 65 anos

Logo após, inicie a projeção de longo prazo. Recomendável utilização do software Apolo®, disponível na plataforma TechFinance®.

Para melhor utilização da ferramenta, assista a aula Overview Apolo, disponível no Masterplan da TechFinance®.

Lembrete

Questione ao final: *“O que você acha desse resultado? É interessante pra você?”*
[Assim, você poderá usar a consistência a seu favor.]

Solicite o contato do cliente para envio do relatório final.

CTA

Duração média de 3 à 5 minutos.

Momento de fazer o pitch da sua solução com uma condição diferenciada, utilizando ao final o receituário financeiro.

Assim como médicos entregam uma receita ao final, o receituário financeiro aponta os próximos passos que você, especialista, recomenda para o seu cliente.

Essa é a hora de apresentar a solução para o problema do cliente e fechar a venda. Por isso, elabore com antecedência as condições do serviço e evite confundir o seu potencial contato. Quanto mais claro e direto for o seu pitch, melhor.



Tempo total da execução: 20 à 25 minutos, com espaço para intercorrências no roteiro.

3. O que fazer quando o cliente vai embora?

No contato que você solicitou, envie o relatório simplificado, o receituário financeiro com as recomendações preenchidas e um vídeo com apelo emocional (aqui utilizamos o vídeo da campanha “O Fim da Vida” que alerta sobre preparação para o futuro), reforce ainda a condição de venda e **envie também o link para o pagamento.**

[Recomendamos que assista o módulo completo dedicado à consultoria Express no Masterplan da TechFinance@.]

Agora que você conhece o funil TechFinance@, comece a executar e colha os resultados no seu faturamento.



**Aproveite e conte-nos como
foi a sua experiência aqui**