



SCRIPT EXPRESS

SCRIPT PADRÃO: Minha primeira abordagem de convite para a Express (ENVIO DE MENSAGEM ÚNICA)

- Opa _____ (nome do lead)! Não sei se vc sabe, mas eu venho estudando Educação Financeira, e uma das instituições que estão me ajudando nesse processo recomendou que nós fizéssemos 2 Consultorias Express gratuitas, em prol da disseminação da educação financeira no país.
- O formato dessa consultoria é super objetivo, tem duração média de 25 minutos e ao final você sai com um planejamento patrimonial de longo prazo - ou um plano da sua aposentadoria.
- Eu estou privilegiando _____ (Justifique o porquê de convidar esta pessoa: "meus amigos mais próximos" / "as pessoas que eu conheço que são mais preocupadas com seu futuro financeiro" / "as pessoas que eu conheço que são mais inteligentes e preparadas para aplicar um plano como esse" / "meus colegas de trabalho que se preocupam mais com o futuro da própria família"), por isso pensei em você.
- Essa sessão custa R\$250,00 pela plataforma que eu trabalho. Mas como você _____ (justificativa para ser gratuito), eu vou te presentear com uma sessão gratuita, ok? Ela é bem objetiva, não leva muito tempo. E eu tenho uma vaga para amanhã, às 19h. Funcionaria pra você? Se sim, já registro aqui no sistema.

SITUAÇÃO 1: Minha primeira abordagem de convite para a Express (Lead que precisa de mais diálogo).

ETAPA 1:

Fala _____, tudo bem? Cara, lembrei de você hoje mais cedo! (use uma linguagem alinhada com sua personalidade)

ETAPA 2:

Então, eu sou consultor financeiro profissional e trabalho com uma metodologia de planejamento patrimonial de longo prazo, não sei se você sabe. Estou fazendo uma formação que os organizadores sugerem que nós realizemos 2 consultorias pró-bono por mês, em prol da disseminação da Educação Financeira no país.

Lembrei de você por que _____. Me diz uma coisa, hoje você já investe? Entende algo do assunto? (Dê um motivo para ter lembrado do lead. Por que você acha que seria útil pra ele, esta consultoria? Vocês já conversaram sobre isso? Busque algum gancho.)

ETAPA 3: _____ (Reaja à resposta do lead - "Bacana" / "Que legal" / "Nossa, que pena").

Pelo que você me contou, eu realmente acho que você tem perfil pra participar de uma Consultoria Express. Se fizer sentido pra você, vai ser um prazer usar uma destas esse mês ou no próximo, que ainda tenho vaga.

Óbvio que não posso prometer consulta gratuita pros próximos meses, mas se você quiser, pra mim vai ser um prazer sentar contigo e resolver essa questão dos investimentos. O que me diz?



SCRIPT EXPRESS

SITUAÇÃO 2: Vou convidar para a Express através do meu Story no Instagram, usando enquetes para gerar interesse.

DIFICULDADE: Exposição, engajamento ou “nunca ter feito algo assim”.

VANTAGEM: Pode gerar mais leads do que a abordagem 01 a 01

ETAPA 1:

Abrir o dia com enquete - BOM DIA! Me ajuda com algumas respostas rápidas? Hoje eu tirei um tempo especial pra conhecer melhor vocês.

Enquete: Ajudo sim | Não gosto de ajudar não (Utilize o seu jeito de se comunicar com sua audiência. Fundo imagem + texto - Mantenha um padrão de fontes e cuidado com GIFs sem qualidade, ou que comuniquem humor/infantilidade no seu story)

ETAPA 2:

Pergunta 01/04: Você tem: *30 anos ou mais* / *menos de 30 anos* (O uso da idade é apenas para resolver a objeção de que a pessoa “é jovem demais pra se preocupar com o futuro” ou “velha demais para correr atrás do prejuízo. Além disso, uma pergunta simples de responder aumenta o engajamento da audiência com as demais perguntas)

ETAPA 3:

Pergunta 02/04: Quando o assunto é dinheiro: *Geralmente falta* / *Geralmente sobra* (Com essa pergunta você identifica um problema para ser resolvido ou identifica uma oportunidade de melhoria para o lead)

ETAPA 4:

Pergunta 03/04: Quando o assunto é “Investimentos”, você se sente: *Totalmente perdido* / *Bem por dentro* (Com esta pergunta você está fazendo o lead te dizer algo que vai criar consistência nele ao longo da conversa, e identificando com mais profundidade a dificuldade que ele tem. Alguém que se sente bem por dentro merece uma abordagem, alguém que se sente bem perdido, merece outra.)

ETAPA 5:

A última: Ainda sobre investimentos, você: *Nunca Investiu* / *Já Investiu* (Continue na coleta de informações para coletar informações úteis para a prospecção do lead)

ETAPA 6: (Chamar no Direct quem respondeu que *Geralmente Falta* / *Se Sente Perdido* / *Nunca investiu* - Independente da idade)

Fala _____! (Usar o nome do lead) Obrigado por ter respondido à enquete e me permitido te conhecer melhor! Meu trabalho aqui é te ajudar!

Olha, com essa idade, dá pra *reverter/melhorar* sua vida financeira em pouco tempo e ter um impacto bem bacana, hein! Me conta, como você acha que eu posso te ajudar a melhorar essa situação?

ETAPA 7: (Quem responder, você convida para a Express)

_____ (Reaja à resposta do lead. "Hmmm"... "Entendi"/ "Bacana" / "Que pena"). Pelo que você me contou, eu acho que você tem perfil pra participar de uma Consultoria Express. Pra você vai ser bom, principalmente por que _____. (Use alguma informação que ele te deu ou que você saiba para criar consistência aqui). O software que eu uso vai te dar muita clareza nesse sentido. Você vai entender exatamente quanto é capaz de obter de renda passiva, em quanto tempo, sua rentabilidade ideal, e quanto você deveria investir mensalmente. Um plano personalizado pra te fazer virar o jogo rapidinho.

ETAPA 8: (Call to Action/Convite)

Essa sessão custa R\$250,00 pela plataforma que eu trabalho. Mas estou selecionando 5 pessoas aqui do IG que eu acredito que se beneficiariam muito com essa consultoria, através do papo aqui no direct, para presentear com esta Consultoria Express.

E sem dúvidas você é uma delas, _____ (Use o nome do lead). Por isso, vou te presentear com uma sessão sem custos, ok? Claro que é bem objetiva, não leva muito tempo. Eu ainda tenho uma vaga para amanhã, às 19h. Funcionaria pra você? Se sim, já registro aqui no sistema.

SITUAÇÃO 3: Vou prospectar alguém que conheço bem, tenho contato e sei que precisa da consultoria.

DIFICULDADE: Essa pessoa não me vê como Educador Financeiro / Não tenho autoridade percebida

VANTAGEM: Tenho informações/indícios de que essa pessoa precisa da minha ajuda.

ETAPA 1:

Fala _____ (Nome do Lead), tudo bem? Lembrei de você mais cedo! Tem um minuto?

(Adapte para sua forma de conversar com ele. O objetivo é gerar curiosidade. Se você não fala com frequência com essa pessoa, maior a chance de que ela reaja à sua abordagem)

ETAPA 2:

Então, eu estou _____ (preencha aqui como se sentir mais seguro: "começando a atuar como educador financeiro" / "atuando como EDUCADOR FINANCEIRO" / "Atuando como consultor financeiro", etc) e trabalho com uma metodologia de planejamento patrimonial de longo prazo. Ajudo meus clientes a serem mais eficientes com o dinheiro e projetar quanto e como eles precisam poupar/investir para atingir a um status financeiro que desejem, no menor tempo possível.

Lembrei de você por que _____. (Justifique ter lembrado dessa pessoa) Me diz uma coisa, hoje você já investe? Entende algo do assunto?

ETAPA 3:

_____ (Reaja à resposta do lead - "Entendi" / "Bacana" / "Que pena"). Cara, pelo que você me contou, eu acho que você tem perfil pra participar de uma Consultoria Express. Pra você vai ser bom, principalmente pq _____. (Use alguma informação que ele te deu ou que você saiba para criar consistência aqui). O software que eu uso vai te dar muita clareza nesse sentido. Você vai entender exatamente quanto é capaz de obter de renda passiva, em quanto tempo, sua rentabilidade ideal, e quanto você deveria investir mensalmente. Um plano personalizado.

ETAPA 4:

Essa sessão custa R\$250,00 pela plataforma que eu trabalho. Mas como você _____ (justificativa para ser gratuito - lembre-se que você não pode desvalorizar o seu trabalho dizendo que faz consultoria de graça), eu vou te presentear com uma sessão gratuita, ok? Ela é bem objetiva, não leva muito tempo. E eu tenho uma vaga para amanhã, às 19h. Funcionaria pra você? Se sim, já registro aqui no sistema.