



Script cold calls e modelos de emails



Cold calls



Situação

- Suponha que a Juliana é a secretária e o Fernando é o nosso contato na empresa.
- Você tem sua proposta de valor clara e a empresa pertence ao seu mercado foco.

Teremos então dois scripts: um script caso a empresa seja nova ou não lembre da AIESEC e outro script caso seja uma reabordagem.



Flow das ligações

Nova empresa:

- Se apresenta
- Pergunta se conhece a @
- Apresenta brevemente a @
- Explicitar o que a empresa dele tem a ver com isso
- Next step claro (reunião)

Empresa antiga:

- Se apresenta
- Objetivo da ligação
- Puxar a última interação e ouvir sobre a atual situação da empresa
- Trabalhar excuses e apresentar proposta de valor que se adequa a empresa.
- Next step claro



Sugestão de script para novas empresas

"Olá Juliana,tudo bem? Meu nome é Felipe e estou procurando o Fernando. Ele está?(Sim,passa pro Fernando).

Olá Fernando,tudo bem? Meu nome é Felipe, e eu sou da AIESEC. Você conhece a AIESEC? Não? Tranquilo. A AIESEC é uma organização global, presente em mais de 120 países e um de nossos programas é o de recrutamento internacional. Nós conectamos jovens talentos ao redor do mundo que estão buscando uma experiência diferenciada a empresas que possam proporcionar esta experiência a eles. Encontrei na sua empresa um perfil que nos agradou e gostaria de conhecê-los melhor, e também apresentar mais claramente o nosso trabalho. O que acha de marcarmos um encontro na terça, às 10 hrs?"

Sugestão de script para empresas antigas

"Olá Juliana,tudo bem? Meu nome é Felipe e estou procurando o Fernando. Ele está?(Sim,passa pro Fernando).

Olá Fernando, tudo bom? Meu nome é Felipe, trabalho juntamente com o (nome da última pessoa da AIESEC que a empresa esteve em contato) aqui na AIESEC. Vc se recorda da AIESEC?. Estou ligando apenas para fazer um acompanhamento mesmo, pelo que fui informado no nosso último contato você comentou (falar sobre a última interação), certo? Como estão as coisas agora? (Ouvir situação da empresa). Hm, entendo. Bom, neste semestre estamos com algumas novidades. Viemos trabalhando bastante com as empresas de (segmento de atuação), contribuindo com (proposta de valor dos subprodutos que vc acreditar se adequar a situação da empresa), como por exemplo a (good cases). Seria interessante pra vc bater um papo de uns 30 minutos sobre essas possibilidades ao final dessa semana? Pode ser na sexta às 15hrs?

Modelos de email



O que dizer quando a empresa pede para enviar um email de apresentação?



Bom, pra início de conversa, se a pessoa lhe pediu um email de apresentação é porque você não foi claro o suficiente na ligação. Se você consegue falar com o empresário, ou você irá marcar uma reunião ou irá dar lost.

Detalhe: se for lost – abordar depois, deixar alinhado quando será a reabordagem!



Mas e aí, como mandar um email de vendas?

Um bom email de vendas deve seguir seis princípios:

- Apresente uma proposta de valor clara. Quem é vc, o que vc faz e o que o destinatário tem a ver com isso.
- Evite enviar PDFs ou arquivos para “mais informações”. Ninguém abre um PDF ou arquivo de um estranho sem um motivo muito claro pra isso.
- Faça com que o assunto do email seja interessante.
- Emails de vendas SEMPRE deve ser sobre a outra pessoa.
- O nome de ninguém é “Olá”. Sempre utilize o primeiro nome da pessoa e, seja gentil.
- Simples, claro e direto.



Exemplo

Situação:

- Mercado foco: Agências de marketing.
- Subproduto: Marketing - Designer gráfico.
- Você já ligou várias vezes para o empresário, mas ele nunca está na empresa ou está sempre em reunião. A secretária te passou o email dele e vc tentará usar isso para marcar uma reunião.
- Proposta de valor: vou agregar um profissional dedicado e comprometido na tua empresa, que irá puxar este espírito nos outros também.

Qual deve ser a proposta de valor apresentada? Aquela que vc descobrir que faz sentido para seu mercado foco e subproduto escolhido



<<Nome>>, tenho uma ideia para puxar dedicação e compromisso em ...



Recipients

<<Nome>>, tenho uma ideia para puxar dedicação e compromisso em sua empresa!

Olá <<Nome>>,

Tudo bem?

Venho trabalhando com empresas de comunicação em <<Cidade>>, no entanto quando me deparei com a <<Empresa>> fiquei encantado! Achei única a proposta de vocês.

Trabalho com recrutamento internacional, e nosso foco é garantir boas experiências, tanto da empresa quanto do profissional. Tudo isso para estimular o desenvolvimento de competências de liderança nas empresas e nos profissionais, que é a missão na organização em que trabalho. Dentre elas o comprometimento e a responsabilidade. Por este motivo, o custos são divididos. As passagens, seguro saúde e parte da legalização é paga pelo profissional. Já a estadia dele aqui é financiada pela empresa.

Acreditamos que dessa maneira garantimos o comprometimento de ambas as parte com a experiência. Além disso, fazemos o acompanhamento contínuo para feedbacks e melhoras on-going durante o período de estadia.

O que você acha de uma rápida ligação de 5 minutos nesta tarde para ver se isto faz sentido para sua empresa?

Parabéns pelo trabalho!

Abs,

Felipe Amaral Câmara



☒ Track

Remind ▲

☐ CRM

Templates ▲

Send



Ou... o que vc acha de um encontro na terça 01/09, às 10hrs?

Modelo de email pós-reunião

“Bom dia <Nome>,

Obrigado pela recepção na <Empresa>!

Como combinamos, o próximo passo é a definição das vagas a serem abertas em nossa plataforma. Para isto, segue o link <Link do form de job description no podio>. Basta preenchê-lo. Para validá-las em nosso sistema, é preciso assinar o contrato. Ele está em anexo e é o mesmo para qualquer vaga, alterando-se apenas as partes destacadas em amarelo. Quando for buscar o contrato, apresento-lhes o recrutador responsável, e alinhamos como fazer o processo de busca ao gosto da empresa. Em anexo está também alguns currículos disponíveis no nosso sistema atualmente, com um perfil que a primeira impressão, me parecem interessante para empresa de vcs. Gostaria de um feedback sobre eles se possível, e caso gostem, marcamos uma entrevista com o candidato na semana que vem.

É possível o preenchimento deste formulário nesta semana, e marcamos então um novo encontro na sexta (11/09) às 15hrs para buscar o contrato?

Caso eu tenha esquecido de algo, favor acusar.

Abraço,”

Detalhe: se vc quiser enviar a
propostade preço aqui também, é
válido.



Ready to rock?

Obrigado!

