

Muitas cotações,
mas poucas vendas.
Como sair desse
dilema?



Aula 3 - Falta de Follow Up

Missão do Curso

Te ajudar a identificar as possíveis
causas e trazer soluções para
gerar mais vendas
a partir das cotações que já recebe.



Agenda

- **Aula 0** - Introdução - 18/07
- **Aula 1** - Leads não Qualificados - 19/07
- **Aula 2** - Falta de Percepção de Valor - 26/07
- **Aula 3 - Falta de Follow Up - 02/08**
- **Aula 4** - Nicho de Mercado Saturado - 09/08
- **Aula 5** - Qualidade de Atendimento - 16/08
- **Aula 6** - Webinário AO VIVO - 23/08



Roteiro desta aula

- Qual a importância de fazer follow up?
- Como fazer?
- Ferramentas



Qual importância
de fazer follow up?

Qual importância de fazer follow up?

- Identificar o momento de compra de cada lead;
- Descobrir onde o lead enxerga valor;
- Construir um relacionamento com o lead;
- Diminuir seu custo na aquisição de novos clientes.

Como fazer?

Como fazer?

Passo 1

Definir o **ciclo de compra** de cada produto.

Passo 2

Posicionar cada lead na etapa certa de cada ciclo (utilizar ferramenta para automatizar)

Passo 3

Criar um **script de vendas** para cada etapa de venda.

Passo 4

Criar um **processo de pós-vendas** para manter relacionamento e gerar mais vendas.

Como fazer?

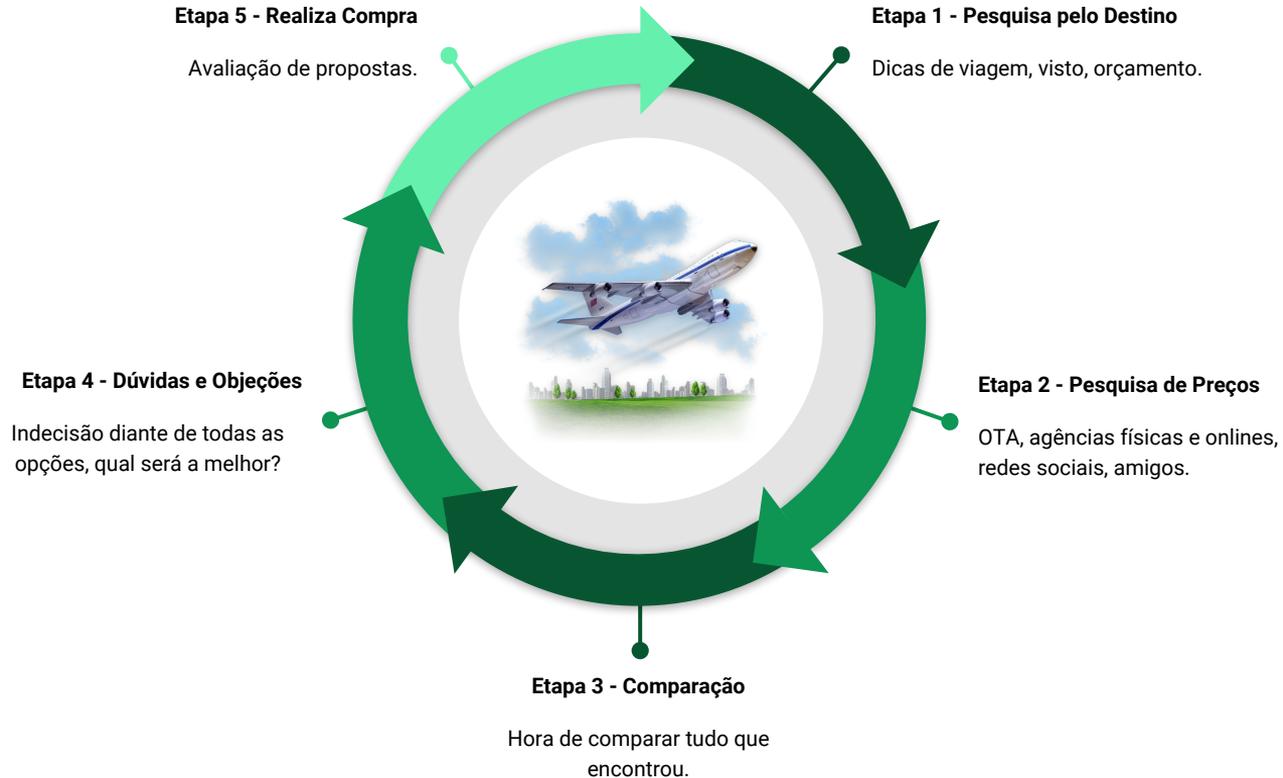
Passo 1

Definir o **ciclo de compra** de cada produto.

Produto: Pacote de viagem para Santiago, Chile.

1. Pesquisa pelo destino: dicas, orçamento, passaporte;
2. Pesquisa de preços: pacotes, passagens e hospedagem;
3. Compara resultados;
4. Dúvidas e objeções;
5. Realiza compra.

Ciclo de compra de um pacote



Como fazer?

Passo 2

Posicionar cada lead na etapa certa do ciclo (utilizar ferramenta para automatizar)

Qual etapa do ciclo o lead está?

- Na primeira conversa você obtém essa resposta;
- Agilidade em posicionar o lead;
- Abordagem correta para cada etapa;
- Utilizar uma ferramenta para agilizar.

Como fazer?

Passo 3

Criar um **script de vendas** para cada etapa do ciclo.

Script de Vendas

- **A**tenção
- **I**nteresse
- **D**esejo
- **A**ção

Como fazer?

Passo 4

Criar um **processo de pós-vendas** para manter relacionamento e gerar mais vendas.

Pós-vendas

1. Mensagem parabenizando pela compra;
2. Mensagem no dia da viagem;
3. Pesquisa de satisfação pós-viagem;
4. Incluir cliente em funil de vendas apropriado.

Ferramentas

Ferramentas de Follow-up



Paga, mas específica para turismo.

Funcionalidades (breve):

- integrado às cotações;
- lead score;
- script de vendas automatizado;



Gratuita em português



Gratuita em inglês

Próxima aula

Aula 4: Nicho de Mercado Saturado - 09/08

- Como saber se estou num nicho saturado?
- Como escolher outro?
- Como ficar conhecido?

Receba instruções de como conferir as próximas aulas

diretamente no seu Whatsapp,

envie 'curso cotações' para: **21 99717-5994**

Interaja

Interaja

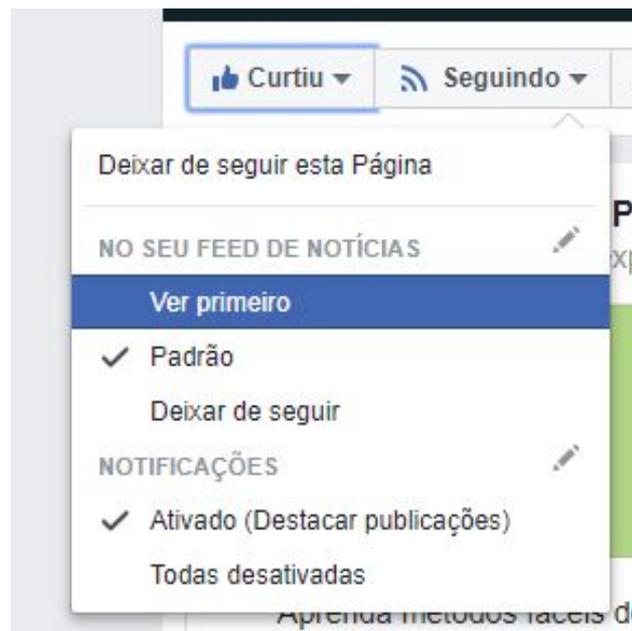


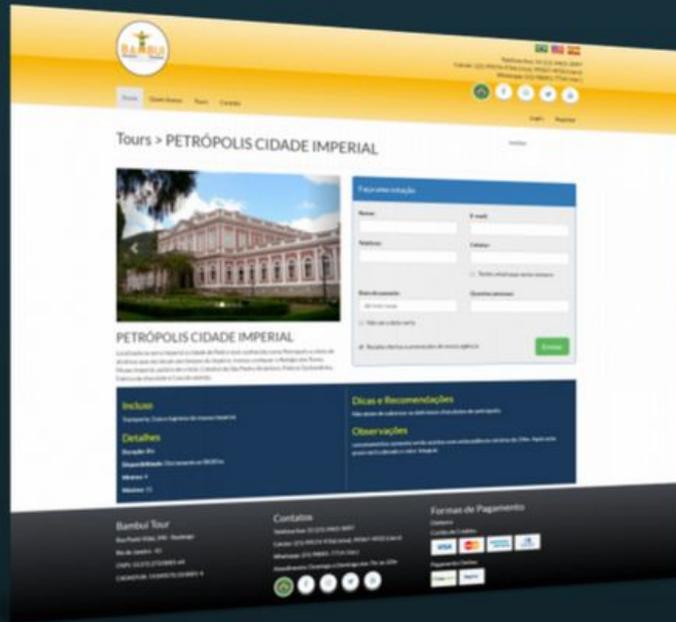
1. Inscreva-se no canal;
2. Ative as notificações no ;
3. Deixe seu comentário.

Interaja



1. Inscreva-se na fanpage;
2. Ative para receber os posts;
3. Marque um amigo.





Sua Agência de Viagens no Próximo Nível



Agende uma
demonstração!

Contatos



www.sitefull.com.br



contato@w3interativa.com.br



21 99717-5994 zap