

**TIAGO
ROCHA**
ASSESSORIA COMERCIAL



**3 PASSOS PARA AUMENTAR A
CAPTAÇÃO DE ORÇAMENTOS**



Empresário, Palestrante e
Coach Integral Sistêmico.



Geoffrey de Havilland

ENGENHARIA CIVIL

Engenharia Civil | 360

VER MAIS





- **MOTIVACIONAL.**
- **INFORMATIVA.**
- **COMO SER UM MILIONÁRIO.**
- **PALESTRA TÉCNICA.**

O QUE ESSA PALESTRA NÃO É...

Uma fonte de novas ferramentas usada por vários profissionais para alavancar seus negócios.

O QUE ESSA PALESTRA É...

1° PASSO – INBOUND E OUTBOUND

OUTBOUND MARKETING VS INBOUND MARKETING

VELHO MARKETING

- COMUNICAÇÃO DE SENTIDO ÚNICO.
- OS CLIENTES SÃO PROCURADOS.
- FORNECE POUCO OU NENHUM VALOR.
- RARAMENTE PROCURA ENTRETER OU EDUCAR.

NOVO MARKETING

- COMUNICAÇÃO INTERATIVA.
- OS CLIENTES ME ENCONTRAM.
- FORNECE VALOR.
- PROCURA ENTENDER E EDUCAR.

2º PASSO – FUNIL DE VENDAS



Google

Google Search

I'm Feeling Lucky



MECANISMOS DE BUSCAS EM 2019



Segundo a [Social Media Trends 2018](#), a rede social que mais apresentou crescimento esse ano foi o Instagram, passando de 63,3% de adoção para 80,2% e se consolidando como a segunda colocada em preferência no Brasil.

18:59 62%

engcivilcamilasoares
Engenheira Civil Camila Soares



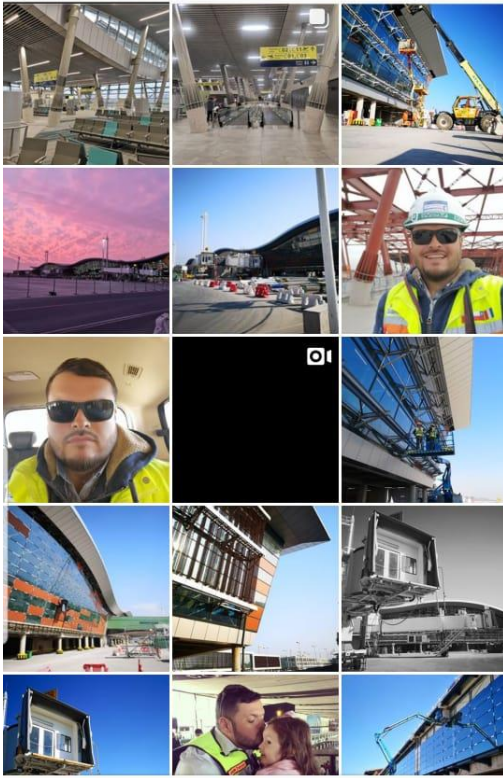
engcivilcamilasoares Cliente: Você tem experiência em revestimento?
Pedreiro: Trabalho nisso a 40 anos Doutor... 🤔

Use #engcivilcamilasoares

Costou 2. Marque seus amigos

19:00 61%

← **eng.pablosalazar** Seguir



18:53 64%

eduardomikail
São Paulo, Brazil



eduardomikail #diadoengenheiro 🧑🏫 quando decidi iniciar minha segunda graduação, nunca imaginei onde iria chegar e muito menos quais desafios eu iria me deparar. tudo isso se deve, principalmente, ao fato de eu ter transformado o sonho do meu 🙏 pai 🧑🏫 em um sonho meu. na verdade, fui além, todos meus projetos ligados a #engenharia traduzem minha missão: levar a transformação e incentivar o desenvolvimento dos (futuros) profissionais do nosso país. parabéns a todos nós engenheir@s 🍷👏

Ver todos os 36 comentários



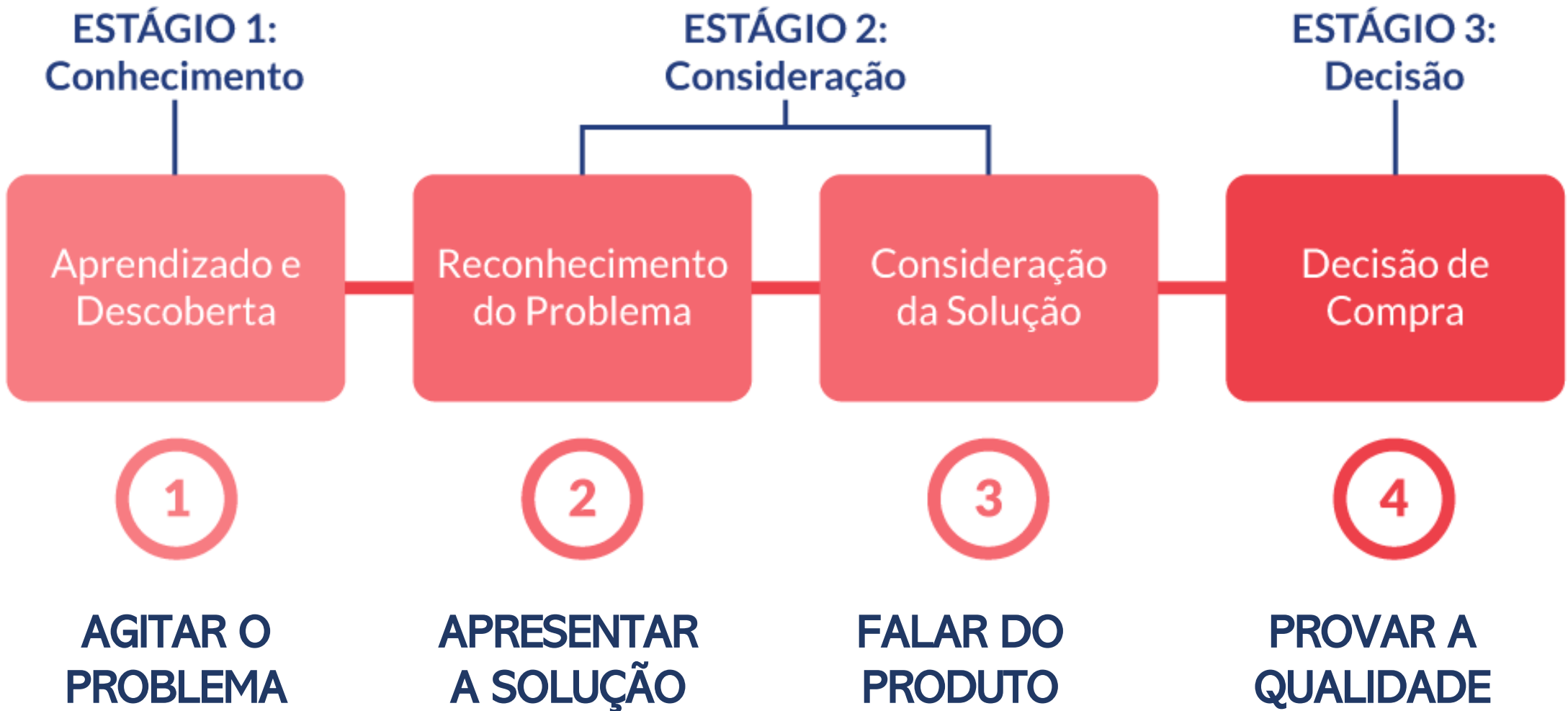
Esses dois
restaurantes ficam
próximos um do
outro e servem
Pizza...

Qual você
escolheria para
comer ?

PROVA SOCIAL



3º PASSO – JORNADA DO CONSUMIDOR



**Estamos na era da informação.
Os clientes compram daqueles que
informam.**

PERGUNTAS

4º PASSO – 4 PASSOS PARA FECHAR

1º Gratidão e honra: Quando alguém demonstrar interesse em seu trabalho , seja grato. Depois questione por que essa pessoa quer fazer a obra ou serviço.

Se você atraiu um cliente em potencial aplique essa técnica para fazer o fechamento.

2º – Empatia: Pergunte como você pode ajudar o futuro cliente.

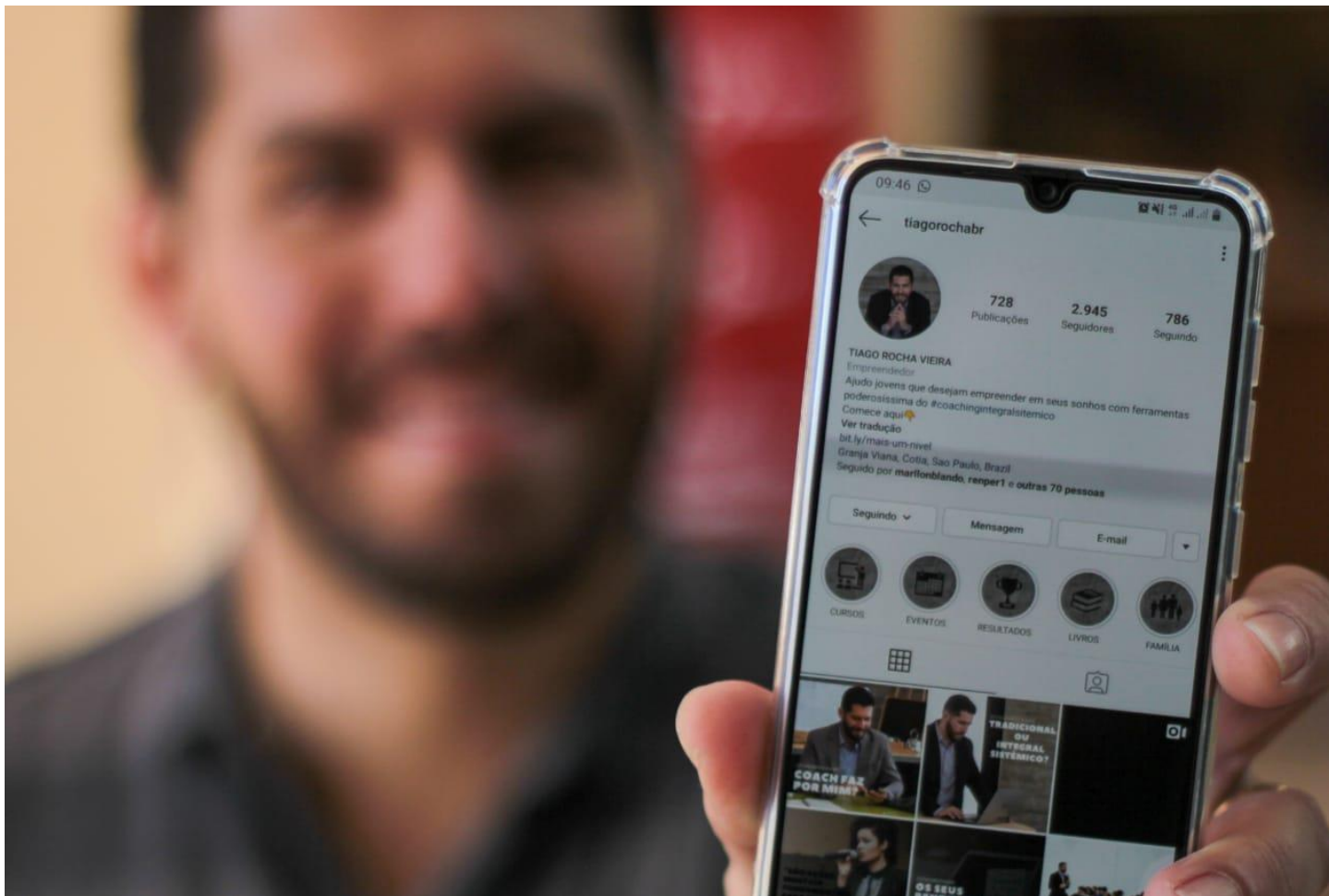
Se você atraiu um cliente em potencial aplique essa técnica para fazer o fechamento.

3° – Prova Social: Mostre que você é preparado. Faça isso através de histórias de sucesso que você obteve ou de ferramentas criadas por você.

Se você atraiu um cliente em potencial aplique essa técnica para fazer o fechamento.

4º – Fechamento: Agora é hora de partir para a ação. Sugira ao cliente data e hora para início do projeto.

Se você atraiu um cliente em potencial aplique essa técnica para fazer o fechamento.



OBRIGADO

**TIAGO
ROCHA**
ASSESSORIA COMERCIAL

@TIAGOROCHABR