💼 Checklist Pré-Ligação – O Que Verificar Antes de Ligar

Antes de ligar, o SDR deve fazer uma rápida análise (5 a 10 min) da presença digital da empresa:

1. **Instagram**
   - O negócio tem perfil?
   - Está ativo (últimos posts, seguidores)?
   - Tem link de WhatsApp ou site na bio?
2. **Site**
   - Existe? Está atualizado?
   - É profissional (estrutura, domínio próprio, responsivo)?
3. **Anúncios no Google (Google Ads)**
   - Aparece nas buscas por serviços relacionados?
   - O anúncio é bem feito (título, descrição, extensões)?
4. **Google Meu Negócio (Google Maps)**
   - Tem perfil verificado?
   - Está atualizado com fotos, avaliações, endereço, horário?
5. **Concorrência**
   - Os concorrentes diretos já estão anunciando?

📞 Script da Ligação

1. Introdução e conexão

“Oi, tudo bem? Quem fala é [NOME], da M5 Marketing Digital. Estou falando com o responsável da [NOME DA EMPRESA]?”

(Caso não seja, solicitar educadamente o contato da pessoa responsável.)

---

2. Rapidez e contexto da ligação

“Vi que vocês abriram recentemente e dei uma olhada no perfil online — percebi que [exemplo: ainda não estão com site ou não aparecem no Google].”
“A gente trabalha justamente com isso: ajudar empresas novas a ganharem visibilidade e clientes, especialmente através de anúncios no Google e redes sociais.”

---

3. Validação de interesse

“Me diz uma coisa: vocês já estão investindo em divulgação ou ainda não começaram?”

Se SIM:

“Legal! Está trazendo resultado? É alguém interno ou contrataram agência?”

Se NÃO:

“Perfeito. É super comum no início. Mas o quanto antes começar, mais rápido os clientes aparecem — principalmente se você estiver visível no Google.”

---

4. Apresentação rápida da solução

“A M5 é focada em gerar vendas para empresas novas. A gente cuida de tudo: anúncios no Google, Instagram, YouTube, criação de páginas, estratégia, criativos — tudo pronto pra gerar cliente.”

---

5. Convite para reunião

“Como trabalhamos de forma personalizada, o ideal é marcar uma conversa — pode ser presencial ou por vídeo — onde te mostro o que faríamos especificamente pra sua empresa.”
“Você prefere essa semana ou na próxima? Posso até ir aí se for mais fácil.”

---

6. Objeções comuns

“Agora não é o momento.”

“Entendo. Mas esse momento inicial é o mais estratégico pra ganhar espaço e já começar a faturar.”

“Tô sem tempo agora.”

“Tranquilo! Podemos apenas agendar. Quinta ou sexta funciona melhor pra você?”

“Já tenho alguém fazendo.”

“Sem problema. O que posso te propor é uma análise gratuita. Te mostro as oportunidades e aí você decide se faz sentido ou não.”

---

7. Confirmação da reunião

“Fechado então: [DIA] às [HORÁRIO]. Te mando uma mensagem antes confirmando, beleza?”
“E já envio meu WhatsApp e o Instagram da agência pra você conhecer nosso trabalho.”

---

8. Encerramento simpático

“Obrigado pelo seu tempo! A gente se fala na reunião. Um abraço!”

💡 Dicas para o SDR

- Sempre personalize o discurso com base na análise prévia.
- Seja direto, consultivo e educado.
- O objetivo da ligação é **agendar a reunião**, não vender.
- Use um tom de especialista, não de vendedor insistente.