

Roteiro reunião consultoria



Roteiro reunião consultoria

1. 1)Apresentar empresa

- 1.1. Estrutura física
- 1.2. Pessoas e sócios
- 1.3. Serviços ofertados
- 1.4. Ofertar bebida/itens do lounge

2. 2) Acomodar na sala de reunião

- 2.1. Oferecer café ou água
- 2.2. Quebrar gelo

3. 3)Perguntas

- 3.1. Sobre a pessoa
- 3.2. Sobre o negócio
 - 3.2.1. Quantos funcionários você tem?
 - 3.2.2. Qual regime tributário você está hoje?
- 3.3. De qualificação
 - 3.3.1. Se você se ausentasse hoje por 30 dias a sua empresa continuaria funcionando?
 - 3.3.2. Quantas pessoas você possui no seu time comercial?
 - 3.3.3. Qual sistema de gestão você usa?
 - 3.3.4. Qual a última vez que você fez uma reunião de treinamento pro seu time?

4. 4)Perguntas

- 4.1. De maturidade do negócio
 - 4.1.1. Você possui escopo de trabalho?
 - 4.1.2. Seus processos estão mapeados ou está tudo na sua cabeça?
 - 4.1.3. Qual CRM você usa?
 - 4.1.4. Qual a última vez que você analisou sua ficha técnica?
 - 4.1.4.1. ficha de precificação? (se for restaurante)
 - 4.1.4.2. qual seu custo de hora clínica? (se for profissional da área da saúde)
 - 4.1.5. Você tem uma data pra receber seu salário?
 - 4.1.6. Qual a última vez que você fez uma reunião de cultura pro seu time?

5. 5)Degustação

- 5.1. Trazer 3 soluções para cada um das soluções que oferecemos
 - 5.1.1. Consultoria

5.1.1.1. Otimizar processo

5.1.1.1.1. Manualização de rotinas

5.1.1.1.2. Escopo de trabalho

5.1.1.1.3. Definição de fluxo de atendimento

5.1.1.2. Aumentar Faturamento

5.1.1.2.1. COMO?

5.1.1.2.1.1. Criar um time comercial

5.1.1.2.1.2. Suporte e treinamento

5.1.1.2.1.3. Suporte no sistema de gestão

5.1.1.2.1.4. Suporte na precificação

5.1.1.2.1.5. Abertura de novas frentes de negócios

5.1.1.2.1.6. Definição clara de metas e recompensas

5.1.1.2.1.7. Suporte diário e semanal

5.1.1.3. Reduzir despesas

5.1.1.3.1. Organização e sistematização da empresa

5.1.1.3.2. Avaliação de ociosidade da operação

5.1.1.3.3. Controle de rotina

5.1.1.3.4. Controle de Estoque

5.1.1.3.5. Suporte na ficha técnica

5.1.1.3.6. Readequação de dívidas

5.1.1.4. Controle financeiro

5.1.1.5. Controle de despesas

5.1.1.6. Indicar as dores do cliente

5.1.1.7. Suporte na formatação de novos negócios

5.1.1.8. Desenvolver líderes de alto desempenho

5.1.2. Singular

5.1.2.1. Flexibilização de horários

5.1.2.1.1. metodologia própria

5.1.2.1.2. treinamento recorrente

5.1.2.1.3. Coordenador pedagógico

5.1.2.2. Personalização das aulas

5.1.2.2.1. Aula individual

5.1.2.2.2. Não vai travar o seu avanço

5.1.2.3. As aulas que você paga, você realmente assiste

5.1.2.3.1. se tiver feriado, recessos, eventos

5.1.2.3.1.1. pode remarcar 2 aulas no mês

5.1.2.4. Menor tempo de aprendizado

5.1.2.4.1. objeção

5.1.2.4.1.1. se eu for para os USA aprendo mais rápido

5.1.2.4.1.1.1. Mas você tem disposição financeira para ir para os USA nesse momento?

5.1.2.4.1.1.2. abrir mão da família, do trabalho

5.1.2.5. Material didático não é obrigatório

5.1.2.5.1. objeção

5.1.2.5.1.1. mas já tenho material do concorrente

5.1.2.5.1.1.1. Não utilizamos o material do concorrente, mas podemos utilizar um livro didático.

5.1.2.6. Vai estudar sozinho ou em dupla

5.1.2.6.1. Se não for sozinho, ofertar valor sem desconto

5.1.2.7. White 4 horas mensais

5.1.2.7.1. até 2 alunos

5.1.2.8. Silver 6 horas mensais

5.1.2.8.1. até 3 alunos

5.1.2.9. Black 8 horas mensais

5.1.2.9.1. max 5 alunos

5.1.2.10. Taxa Matrícula

5.1.2.10.1. Isenção a R\$200,00

5.1.3. Marketing

5.1.3.1. Maior gatilho é satisfação do cliente, baixo nível de turnover

5.1.3.2. A preocupação da empresa não está na beleza do perfil e sim no aumento do faturamento

5.1.3.2.1. Desde a reunião de onboarding o marketing está preocupado nos seguintes itens

5.1.3.2.1.1. Datas de baixa e alta demanda

5.1.3.2.1.2. Datas comemorativas

5.1.3.2.1.3. Onde está ganhando dinheiro

5.1.3.2.1.4. Onde está perdendo o dinheiro

5.1.3.3. Explicar para o cliente que no momento da adesão ele estará em um grupo de whatsapp com os seguintes especialistas

5.1.3.3.1. Um designer

5.1.3.3.2. Um editor de vídeo

5.1.3.3.3. Um gestor de tráfego

5.1.3.3.4. Um Social Media

5.1.3.3.5. Gestora da empresa

5.1.3.4. Objeções

5.1.3.4.1. Tempo de retorno do tráfego pago

5.1.3.4.1.1. Não tem como dar prazo

5.1.3.4.1.2. Quanto maior o ticket mais difícil a conversão do lead

5.1.3.4.2. Não vendemos Gerenciamento de Redes

5.1.3.4.2.1. Vendemos marketing digital

5.1.3.5. Produtos

5.1.3.5.1. Marketing Digital

5.1.3.5.1.1. a partir de R\$2.500,00

5.1.3.5.2. Landing Page

5.1.3.5.2.1. a partir de R\$1.000,00

5.1.3.5.3. Site Institucional

5.1.3.5.3.1. a partir de R\$6.000,00

5.1.3.5.4. E-commerce

5.1.3.5.4.1. a partir de R\$12.000,00

5.1.4. RH

5.1.4.1. Consultoria de RH

5.1.4.1.1. Auxilia na tomada das decisões ou em conjunto com outra pessoa da área de atuação

5.1.4.1.1.1. oferece benefícios

5.1.4.1.1.2. manuais e escopos

5.1.4.1.1.3. cultura

5.1.4.1.1.4. plano de desenvolvimento e metas

5.1.4.1.1.5. Turnover

5.1.4.1.2. Na ausência da lista, será os entregáveis

5.1.4.2. Recrutamento e Seleção

5.1.4.2.1. Serviço único e específico que não tem construção de relacionamento com o cliente

5.1.4.2.1.1. É a mesma coisa que fazer obra em casa alugada

5.1.4.3. Terceirização do RH

5.1.4.3.1. Controle da folha de ponto

5.1.4.3.2. Gerenciamento de benefícios

5.1.4.3.3. Operaciona o RH

5.1.4.3.3.1. Recrutamento e seleção

5.1.4.3.3.2. Treinamentos

5.1.4.3.4. Valores

5.1.4.3.4.1. número de funcionários

5.1.4.3.4.1.1. até 10 funcionários

5.1.4.3.4.1.1.1. R\$2.000,00/mês

5.1.4.3.4.1.1.1.1. 1 contratação por mês

5.1.4.3.4.1.2. 11 a 30 funcionários

5.1.4.3.4.1.2.1. R\$3.000,00/mês

5.1.4.3.4.1.2.1.1. 2 contratações mês

5.1.4.3.4.1.3. +31 funcionários

5.1.4.3.4.1.3.1. R\$4.000,00/mês

5.1.4.3.4.1.3.1.1. 3 contratações mês

5.1.4.4. Melhorar o desempenho / rendimento da equipe

5.1.4.5. 1 contratação errada te dá um prejuízo 3 vezes maior que um trabalho de estratégia e treinamento de cultura

5.1.4.6. Objeções

5.1.4.6.1. Porque eu contrato RH e não um funcionário

5.1.4.6.1.1. Você sabe os processos para contratar alguém

5.1.4.6.1.2. Quantas pessoas vocês demitiram esse ano?

5.1.4.6.1.3. Quanto de impacto e prejuízo isso causou?

5.1.4.6.1.4. Você tem uma empresa especializada para te auxiliar nessas tomadas de decisão

5.1.4.6.1.5. Quanto tempo você perde nas tomadas de decisão da sua operação para olhar um currículo

5.1.4.6.1.6. Quanto custa a sua hora? Já parou pra perceber que você está perdendo isso em dinheiro

5.1.4.6.2. 30 e 45 dias é muito tempo

5.1.4.6.2.1. Mas possuímos 12 etapas de contratação, quanto mais tempo eu levo, mais assertivo eu sou

5.1.4.7. Qualificação

5.1.4.7.1. Regime tributário

5.1.4.7.2. Como você faz seu processo seletivo?

5.1.4.7.2.1. Está analisando o currículo e não a pessoa

6. Qualificação por área

6.1. Saúde

6.1.1. Fisioterapeuta

6.1.1.1. Se atende Quiropraxia (ganhar mais)

6.1.1.2. Se possui empresa de Pilates (ganhar dinheiro sem trabalhar)

6.1.2. Médico

6.1.2.1. Performance

6.1.2.2. Longevidade

6.1.2.3. Emagrecimento

6.1.3. Esteticista

6.1.3.1. Área Corporal

6.1.3.2. Área Facial

6.1.3.3. Se prefere trabalhar com Escultra ou Radi S (Renova ou Galderna)

6.1.4. Dentista

6.1.4.1. Subloca espaço

6.1.4.2. % de cada dentista

6.1.4.3. Cadeira vaga

6.1.5. Perguntas generalistas

6.1.5.1. Tem vendedor ou secretária

6.1.5.2. Tem CRM

6.1.5.3. Tem Escopo de trabalho

6.1.5.4. Se ainda dá trabalho

6.1.5.5. Trabalha com plano de metas

6.1.5.6. Qual sistema de gestão usa

6.1.5.7. Qual a hora clínica

7. 7)Oferta

7.1. Apresentar preco cheio

7.2. Dar desconto para fechamento na hora

7.3. Flexibilizar pagamento somente em caso de necessidade

7.4. Firmar garantia (sinal)

8. 6)Prova social

8.1. Mostrar prints, conversas, chamar outros colaboradores