

Prospecção na Prática

As ferramentas da aula, prontas pra aplicar na sua próxima leva de leads.

1

Qualificação: BANT, GPCT e SPICED

Três frameworks pra separar lead pronto de lead ainda não pronto — escolha o que fizer mais sentido pro seu produto.

Framework	O que verifica
BANT	Budget (orçamento) · Authority (autoridade) · Need (necessidade) · Timing (momento)
GPCT	Goals (metas) · Plans (planos) · Challenges (desafios) · Timeline (prazo)
SPICED	Situation · Pain · Impact · Critical event · Decision

QUALIFIQUE SEU PRÓXIMO LEAD

Pergunta	Resposta do lead
Qual é o orçamento/momento pra resolver isso?	
Quem mais decide, além dessa pessoa?	
Qual a dor real, não só o pedido superficial?	
Existe um evento/prazo que força a decisão agora?	

Prospecção na Prática

2

Cadência Multicanal

Varie o canal em vez de repetir e-mail 5 vezes seguidas — isso é o que mais eleva taxa de resposta.

MONTE SUA CADÊNCIA DE 6 TENTATIVAS

Tentativa	Canal	Dia	Objetivo da mensagem
1			
2			
3			
4			
5			
6			

REFERÊNCIA DO CURSO

Sequência sugerida: 1. E-mail (abertura) !' 2. WhatsApp (mais direto) !' 3. Ligação !' 4. LinkedIn (interação/comentário) !' 5. Ligação de follow-up !' 6. E-mail de encerramento ("breakup"). Varie o canal — repetir só e-mail é o erro mais comum.