



SCRIPT VENDAS

O que você vai precisar para conseguir seu primeiro cliente:

- **Seu aparelhos celular**
- Sua agenda de contatos (provavelmente já está no celular)
- **Aplicativo Caixa Habitação (você vai baixar na loja de apps)**
- Um caderno e uma caneta
- Disposição para conseguir seu primeiro cliente!

- Você vai pegar a agenda do celular e marcar 20 (vinte) pessoas que você pode entrar em contato HOJE e AMANHÃ para apresentar a modalidade de Construções Financiadas.
- Você deve priorizar pessoas que você conhece. Não deixe sua mente dizer para você que você vai estar "incomodando". Isso é o seu próprio subconsciente querendo sabotar você! Não permita e siga o plano!

- A estratégia é a seguinte:
 - Você fará um primeiro contato pelo WhatsApp iniciando uma conversa informal, perguntando se está tudo bem e lembrar de algum ponto que gere conexão em vocês (trabalho, escola, família, amigos, algum evento -- se vai viajar no final de ano, se fulano está bem)... Lembre-se, conexão é fundamental pra iniciar a conversa e abrir a guarda
 - Você faz a pergunta: "João, você ainda está morando aí no -- e aí você fala o bairro ou cidade -- e depois diz: é alugado aí né?"
 - Com isso você inicia no assunto com a pessoa...



SCRIPT VENDAS

- Após a resposta positiva (ou negativa até), você vai apresentar para ele a oportunidade das Construções Financiadas!
- Você pode usar o seguinte script: "João, te perguntei isso porque estou agora trabalhando (também) com Construções Financiadas. Você já ouviu falar?" (e espera a resposta)

- **Nesse momento você ouve o que ele vai dizer. Numa negociação de vendas é super importante ouvir seu futuro cliente e compreender qual a sua maior necessidade na área de moradia. Esse momento é muito importante!**

- "É uma modalidade da Caixa onde você Financia a compra do Terreno e a Construção da sua casa, e ela fica em média 20 por cento mais barato que uma casa pronta. A Caixa libera o valor para a compra do terreno, os materiais e a mão de obra. Em alguns casos o valor da parcela chega a ficar menor que o valor de um aluguel! Aí pensei em compartilhar com você! Que você acha da gente fazer uma simulação sem compromisso pra gente ver seu potencial de renda e o valor da parcela que ficaria?"

- Você recebendo uma resposta positiva você solicita os seguintes dados:
 - Valor da sua renda bruta no Contra-Cheque
 - Quantos meses de registro você tem
 - Se é casado, solteiro e se tem filhos
 - Data de Nascimento



SCRIPT VENDAS

- Com esses dados você vai no site da Caixa e faz a simulação conforme ensinamos na primeira aula da Imersão!
- Com isso você já terá as informações de potencial de financiamento e uma idéia de quanto a Caixa conseguiria liberar para ele.
- **Com a informação da simulação você diz para ele: "Um valor de parcela de X reais caberia no seu bolso para você sair do aluguel?"**
- Provavelmente você receberá uma resposta positiva nesse sentido!
- Você responde: "Perfeito! Vou fazer um orçamento para você e te apresentar uma possibilidade de imóvel que você pode conseguir com essa parcela!"
- E você vai aprender na nossa aula 2 como fazer a apresentação da sua proposta e uma sugestão de projeto.

SEGUNDA ETAPA DO DESAFIO:

- Esta é mais simples!
- Você irá divulgar nas suas redes sociais e no Status do seu WhatsApp um card falando sobre Construção Financiada e com um convite para a pessoa entrar em contato com você! Você irá postar hoje (segunda), amanhã (terça) e quarta-feira. Isso irá fazer com que pessoas saibam que você está começando a trabalhar com essa modalidade de financiamento.
- Esteja preparado para o contato de várias pessoas interessadas!
- Amanhã (terça-feira) iremos te ensinar como fazer a melhor simulação para o seu cliente!

IMERSÃO



SCRIPT VENDAS

SUA LISTA DE PROSPECÇÃO

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____

Nome: _____ Telefone: _____ Situação: _____