

Esse Script baseado na minha experiência, cursos e consultorias que tive ao longo da jornada como empresário. Além disso, ele segue a lógica do consumidor respeitando a psicologia e o comportamento dele. Caso você queira compartilhar comigo alguma mudança que por ventura você ache necessária a fazer ou mesmo “trocar” uma ideia me mande um e-mail para alexandre@festamidias.com.br

Texto de Telemarketing para Buffet Infantil e Casas de Festas.

1 - Bom dia ou Boa tarde FULANO

2 – Aqui quem esta falando é a/o XXXXXXXX do Buffet Infantil XXXXXXXX (adaptar o nome da casa), tudo bem com você?

3 – Pausa...., deixar que a pessoa responda, ela(e) vai perguntar quem esta falando, para confirmar se conhece você ou não, ou ainda vai responder tudo bem e perguntar quem está falando, após ela(e) responder , você entra falando novamente.

3.1 – Se ela(e) responder que não pode falar no momento responda que vai entrar em contato mais tarde e agradeça.

4 – Aqui é a (o) FULANA(o) do Buffet xxxx ou da Casa de Festa yyyyyy.

E a Fulana(o) { Nome da Criança } está bem?

Sem pausa você deve continuar a falar para dizer o que precisa .

4.1 – Estou te ligando pois daqui a XXX dias / meses o aniversário dela(e) e penso que você queira que a Festa de XX anos dela(e) esse ano seja uma festa inesquecível, você já começou a ver algo para esse

ano?

5 – Esperar pela resposta do Cliente, ele provavelmente vai dizer algumas dessas respostas abaixo, e conforme a resposta você vai ter um argumento para responder a ela(e) também.

5.1.A – Ainda não pensei no que vou fazer esse ano para ela(e)

5.1.B – Ainda não pensei se farei algo para ela(e) esse ano

5.2.A – Esse ano não pretendo fazer festa para ela(e) em Buffet Infantil/Casa de Festa

5.2.B – Esse ano farei algo simples em casa mesmo/no salão de festas do condomínio mesmo.

6 - Respostas que você deve estar preparada(o) para dar a(o) cliente perante as respostas dela(e)

6.1 – Então já que você não começou a ver a Festa da(o) Fulana(o) deixa que eu gerencio isso para você, vejo todos os detalhes que uma excelente Festa necessita, como, alimentação, decoração e tudo mais que seja necessário. (dar uma respirada e perguntar o seguinte), - Alias qual o tema/Personagem que a(o) FULANA(o) está gostando hoje? Assim posso separar algumas fotos de decoração para mandar para você e você mostrar para ela(e).

Nesse ano você pensa em fazer uma festa para quantos adultos? E Crianças?

6.2.A – Entendo, e por qual motivo esse ano você não pretende fazer a Festa da FULANA(o)?

Afinal XX anos a gente comemora somente 1 vez na vida.

6.2.B – Entendo, e por qual motivo esse ano você não pretende fazer a Festa da FULANA(o) em uma Casa de Festa?

Afinal XX anos a gente comemora somente 1 vez na vida.

7- Respostas em cima das Respostas acima

7.1 – Me manda um orçamento para XXX pessoas, ela(e) vai querer a decoração ZZZZZZZZ.

7.2. – Esse ano estou sem/pouco dinheiro, estou querendo economizar, farei algo pequeno apenas para a família e para os amiguinhos mais chegados em casa mesmo.

8 – Respostas

8.1 – Certo, vou te mandar por e-mail/whatsApp, deixa eu confirmar o seu e-mail por favor.....seu e-mail zzzzzzz@xxxxxxxx.com.br ?

Entendi, você quer por WhatsApp, deixa eu confirmar seu número então, ele é o 99999.9999 ?Isso?

Amanhã eu ligo para você para ver se você recebeu (caso tenha mandado por e-mail), se ficou alguma dúvida e se o que eu mandei era o que você estava pensando para a Festa da(o) Fulana(o).

8.2 – Entendo, alguns clientes que eu liguei estão com esse problema também/ estão com essa questão também, e por isso criamos uma promoção muito boa, eu te mando essa promoção sem compromisso e você da uma olhada e avalia, ai vamos conversando a respeito do aniversário da(o) Fulana(o) em cima dessa promoção..... uma promoção que as pessoas estão gostando muito, nela temos até uma forma de pagamento diferenciada, em fim não vai custar nada eu te mandar e se você não quiser não tem problema. Pensa que legal a (o) Fulana(o) nem espera uma festa num Buffet Infantil/Casa de Festa nesse ano e quando ela(e) souber que a Festa vai ser num Buffet Infantil/Casa de Festa imagina a felicidade dela(e).

Deixa eu confirmar o seu e-mail por favor.....seu email
zzzzzzz@xxxxxxx.com.br ?

Entendi, você quer por WhatsApp, deixa eu confirmar seu número então, ele é o 99999.9999 ?Isso?

Tenho certeza que você vai gostar da nossa Promoção que preparamos.

Amanhã eu ligo para você para ver se você recebeu (caso tenha mandado por e-mail), se ficou alguma dúvida. Tenho certeza que a promoção vai encaixar no seu orçamento e faremos a Festa da(o) Fulana(o) aqui esse ano.

A PARTIR DO OUTRO DIA CABE AO CONSULTOR LIGAR E CONTINUAR AS NEGOCIAÇÕES SEMPRE BUSCANDO COM QUE O CLIENTE VENHA VISITAR O BUFFET/CASA DE FESTA, POIS PESSOALMENTE MAIS FÁCIL IDENTIFICAR AS REAIS OBJEÇÕES E DERRUBA-LAS, BEM COMO FAZER UM FECHAMENTO DE VENDA.

Quando você marcar a visita do Cliente no Buffet/Casa de Festa checar com o cliente se ele sabe chegar e se tem o endereço, deixe seu numero de telefone para ela(e) a disposição para caso o cliente precise entrar em contato por algum motivo ou precise de alguma outra informação complementar