

Guia rápido para começar a prospectar

Encontre potenciais clientes, inicie conversas relevantes e transforme interesse em oportunidades organizadas.

Como usar este guia

Um roteiro para começar a prospecção com mais critério. Você vai definir quem abordar, onde encontrar potenciais clientes, como iniciar a conversa e como registrar cada oportunidade para manter o acompanhamento. Leia na ordem ou vá direto à etapa que resolve sua necessidade mais urgente. A proposta é transformar a leitura em uma ação concreta.

01	Escolha quem vale a pena abordar
02	Faça uma abordagem que abra conversa
03	Organize o follow-up
04	Checklist de aplicação

Resultado esperado

Ao final, você terá um processo simples para aplicar o conteúdo no seu negócio, com decisões mais claras e um próximo passo definido.

01 • Escolha quem vale a pena abordar

Prospectar não é mandar a mesma mensagem para o maior número possível de pessoas. É identificar negócios ou pessoas que tenham contexto, problema e potencial de aderência à sua solução.

Comece por um público prioritário. Observe segmento, porte, momento, sinais de necessidade e critérios que indicam que sua solução pode fazer sentido.

Quanto melhor o recorte, mais fácil fica personalizar a abordagem e evitar conversas sem contexto.

Perfil	Quem tem maior aderência?	Defina características observáveis.
Sinal	O que indica necessidade?	Mudança, crescimento, problema ou oportunidade.
Dor	O que pode estar dificultando o resultado?	Use hipóteses, não afirmações precipitadas.
Próximo passo	O que você quer obter?	Uma conversa, diagnóstico ou demonstração.

Faça agora

- Escolha uma decisão principal para esta etapa.
- Escreva sua resposta em uma frase.
- Defina qual será o próximo passo.

02 • Faça uma abordagem que abra conversa

A primeira mensagem não precisa vender tudo. Ela precisa mostrar que existe um motivo para aquela conversa.

Uma estrutura útil é: contexto → observação → hipótese de problema → pergunta. Evite textos genéricos como “tenho uma oportunidade incrível para você”.

Exemplo: “Vi que vocês estão ampliando o atendimento. Como estão organizando hoje os contatos que chegam pelos canais digitais?” A pergunta abre espaço para entender antes de oferecer.

Regra prática

Não tente resolver tudo de uma vez. Escolha uma melhoria que possa ser aplicada hoje e observe o que muda.

03 • Organize o follow-up

Uma oportunidade não deve desaparecer porque a conversa ficou parada. Registre nome, empresa, origem, necessidade, estágio e próximo passo.

Crie uma rotina de acompanhamento. Se a pessoa demonstrou interesse, combine quando retomar. Se não houver resposta, faça um follow-up útil, sem pressionar.

A lógica é simples: abordar → entender → qualificar → propor próximo passo → acompanhar.

Ponto de atenção

O processo precisa ser simples o suficiente para ser repetido. Se depende de memória, provavelmente precisa ser registrado ou padronizado.

Checklist de prospecção

Use esta lista como revisão antes de considerar a etapa concluída. Marque apenas o que realmente está funcionando.

☐	Defini um público prioritário.
☐	Sei quais sinais indicam uma oportunidade.
☐	Minha primeira mensagem tem contexto.
☐	Faço perguntas antes de oferecer.
☐	Registro cada oportunidade e seu próximo passo.
☐	Tenho uma rotina de follow-up.

Próximo passo

Escolha uma ação para executar nas próximas 24 horas. O objetivo deste guia não é apenas informar, mas ajudar você a transformar conhecimento em processo.