WINNING SALES

PLAYBOOK · WINNING SALES

Playbook de Vendas Outbound

Uma sequência de outreach personalizável em 12 dias, com o texto de cada contato.

Conteúdo

1 **A cadência dia a dia** 3
Canal, período e ação de cada dia

2 **Os modelos de mensagem** 4
E-mail, LinkedIn e WhatsApp

3 **O roteiro da ligação** 8
Oito passos e dicas para a conversa

4 **Como personalizar** 10
Cada campo com um exemplo, e a persona

COMO USAR

Os textos entre colchetes, como [Nome do Prospect] ou [Benefício 1], são campos para trocar pelo seu cenário. A parte 4 mostra cada campo preenchido com um exemplo.

PARTE 1

A cadência dia a dia

Doze dias, quatro canais e um dia de descanso entre os contatos.

DIA	CANAL	PERÍODO	AÇÃO
1	E-mail	Manhã	Primeiro e-mail: como um cliente parecido superou o desafio
1	LinkedIn	Tarde	Solicitação de conexão, sem nota personalizada
2	—	—	Descanso, sem contato
3	E-mail	Manhã	Resposta ao primeiro e-mail, com o resumo dos benefícios
4	LinkedIn	Tarde	Mensagem direta, se a conexão foi aceita
5	—	—	Descanso, sem contato
6	Telefone	Manhã	Ligação, com o roteiro da parte 3
7	E-mail	Tarde	E-mail sobre o desafio específico do cargo
8	—	—	Descanso, sem contato
9	WhatsApp	Tarde	Mensagem curta para facilitar a resposta
11	—	—	Descanso, sem contato
12	E-mail	Manhã	Último e-mail: encerra o assunto e deixa um material útil

WINNING SALES

Sou líder e quero melhorar meu time de vendas B2B

Fale com a Winning Sales

PARTE 2

Os modelos de mensagem

Troque os campos entre colchetes antes de enviar.

Dia 1 · E-mail (manhã)

Assunto: Como [Cliente Similar] superou [desafio]

Oi [Nome do Prospect],

Estive olhando a [Nome da empresa do prospect] e percebi que vocês estão [observação específica sobre a empresa]. Fiquei pensando: isso tem sido um desafio pra vocês ultimamente?

Na [Sua Empresa], a gente tem ajudado outras empresas no setor a [Benefício 1], [Benefício 2] e [Benefício 3].

Inclusive, trabalhamos com [Nome de um Cliente Similar] e eles conseguiram [resultado específico].

Se você quiser, podemos trocar uma ideia sobre o tema nos próximos dias.

Abraço,
[Assinatura]

Dia 1 · LinkedIn (tarde)

Envie a solicitação de conexão sem nota personalizada.

Dia 3 · E-mail (manhã)

Assunto: Re: Como [Cliente Similar] superou [desafio]

Oi [Nome do Prospect],

Sei como a rotina pode ser puxada, mas acho que nossa solução pode realmente ajudar a [Nome da empresa do prospect].

Resumindo rapidinho:

- A gente pode te ajudar com [Benefício chave 1], o que vai [impacto positivo].
- Além disso, resolver [desafio específico] com [Benefício chave 2].
- E, claro, isso pode te trazer [Resultado esperado].

O que acha de marcarmos uma conversa rápida pra ver se isso pode funcionar pra vocês?

Abraço,
[Seu Nome]

Dia 4 · LinkedIn (tarde)

Mensagem direta, se a conexão foi aceita.

Oi [Nome do Prospect],

Eu te mandei alguns e-mails sobre [Ponto chave], não sei se conseguiu dar uma olhada ainda ou se é algo que por enquanto não faz sentido para você.

De qualquer forma, aqui está meu contato caso prefira me responder por aqui hehe.

Abraços,

Dia 7 · E-mail (tarde)

Assunto: [Nome do Prospect], como vocês têm lidado com [desafio específico]?

Oi [Nome do Prospect],

Estava pensando sobre como [desafio específico] tem sido um desafio para muitos [cargo da pessoa] no setor. Isso é algo que também está acontecendo por aí?

A gente tem algumas soluções que podem fazer a diferença:

- [Funcionalidade/característica específica]: isso ajuda a [como ela resolve o desafio].
- [Outro recurso útil]: e aqui você também pode contar com [Benefício adicional].

Se fizer sentido, que tal uma conversa rápida pra explorarmos melhor?

Abraço,
[Seu Nome]

Dia 9 · WhatsApp (tarde)

Bom dia/Boa tarde/Boa noite [Nome do Prospect], tudo bem?

Aqui é o [Seu Nome], da [Sua Empresa]. Te mandei alguns e-mails sobre [assunto ou benefício], mas não sei se chegou a dar uma olhada ou se não tem interesse em conversar sobre isto agora.

Pensei em te enviar uma mensagem por aqui para facilitar.

É um assunto que faz sentido aprofundarmos?

Abraços!

Dia 12 · E-mail (manhã)

Assunto: Aqui está algo que pode te ajudar

Oi [Nome do Prospect],

Tentei falar com você algumas vezes nos últimos dias, mas não tive retorno. Então, só queria encerrar o assunto por aqui e deixar algo que pode ser útil: [link de um vídeo de 3 minutos ou material].

Se em algum momento achar que faz sentido conversarmos, ficarei à disposição para ajudar!

Grande abraço,
[Seu Nome]

WINNING SALES

Sou líder e quero melhorar meu time de vendas B2B

Fale com a Winning Sales

PARTE 3

O roteiro da ligação

Dia 6, de manhã. Um roteiro mental, não um script para ler.

1 **Cumprimente com calor e se apresente.**

"Olá [Nome do Prospect], aqui é o [Seu Nome] da [Sua Empresa], tudo bem?"

2 **Dê o contexto da ligação.**

"Estou ligando porque enviei um e-mail há alguns dias sobre [assunto do e-mail], e queria me certificar de que você o recebeu e se teve a chance de dar uma olhada."

3 **Explique por que está ligando agora.**

"Notei que a [Nome da empresa do prospect] está [observação específica], e acredito que nossa solução pode ser especialmente útil para você neste momento."

4 **Pergunte sobre o interesse e a disponibilidade.**

"Você teria alguns minutos para conversarmos sobre como podemos ajudar em [desafio específico] que vocês possam estar enfrentando?"

5 **Ouça com atenção.**

Preste atenção às necessidades e preocupações dele e anote os pontos importantes para depois.

6 **Conte como já ajudou empresas parecidas.**

"Trabalhamos com empresas como a [Nome de Cliente Similar], que enfrentavam desafios parecidos, e conseguimos ajudá-las a [benefício/resultados concretos]."

7 **Sugira um diagnóstico personalizado, se fizer sentido.**

"Se você achar interessante, poderíamos agendar um diagnóstico personalizado para entender melhor seu cenário e, fazendo sentido, te explico como podemos te ajudar. O que acha?"

8 **Agradeça e combine o próximo passo.**

Se ele concordar, combine data e hora para a demonstração. Se não for um bom momento, pergunte qual seria uma ocasião melhor para retomar o contato.

"Obrigado pelo seu tempo, [Nome do Prospect]. Fico à disposição para qualquer dúvida que possa surgir."

Dicas para a ligação

Esteja preparado

- Tenha à mão o e-mail enviado, caso ele tenha perguntas.
- Saiba as informações recentes sobre a empresa do prospect.

Seja empático e respeitoso

- Demonstre compreensão se ele estiver ocupado ou indisposto.
- Mostre interesse genuíno em ajudar, não apenas em vender.

Adapte-se à conversa

- Se o prospect trouxer preocupações específicas, ajuste a abordagem a elas.
- Se ele parecer apressado, seja breve e vá direto ao ponto.

Mantenha um tom de conversa

- Evite scripts rígidos e deixe a conversa fluir.
- Use linguagem clara e evite jargão técnico sem necessidade.

WINNING SALES

Sou líder e quero melhorar meu time de vendas B2B

Fale com a Winning Sales

PARTE 4

Como personalizar

Cada campo da sequência, preenchido para um exemplo.

O exemplo: uma plataforma de gestão de projetos que prospecta uma empresa de energia renovável em expansão internacional.

CAMPO	EXEMPLO	O QUE É
[Nome da empresa do prospect]	SolarEnergy Co.	Empresa de energia renovável que está expandindo para o mercado internacional.
[Área específica]	Otimização de processos em energias renováveis	Foco na eficiência operacional dentro do setor.
[Observação específica sobre a empresa]	Recentemente expandiu para o mercado internacional	Movimento estratégico que pode trazer novos desafios operacionais.
[Desafio específico]	Gerenciar projetos internacionais com eficiência e colaboração entre equipes remotas	Desafio comum ao coordenar equipes em países e fusos diferentes.
[Descrição da solução]	Plataforma de gestão de projetos colaborativa, na nuvem	Ajuda a coordenar e comunicar equipes distantes.
[Benefício 1]	Centraliza a comunicação entre equipes em fusos diferentes	Facilita a troca de informações entre times globais.
[Benefício 2]	Automatiza tarefas repetitivas e libera tempo para o estratégico	O gerente foca em decisões, não em tarefas administrativas.
[Benefício 3]	Visibilidade em tempo real do andamento dos projetos	Ajuda a ver cedo problemas e atrasos.
[Nome de um Cliente Similar]	GreenFuture Inc.	Outra empresa do setor, com desafios parecidos.
[Resultado específico]	Aumentou a eficiência operacional em 25% no primeiro semestre após a implementação	Resultado em número, que mostra o valor da solução.
[Ponto chave]	Colaboração eficiente em projetos internacionais	O principal benefício para o prospect.

CAMPO	EXEMPLO	O QUE É
[Cargo da pessoa]	Gerente de Operações Internacionais	Quem coordena as operações globais da empresa.
[Funcionalidade específica]	Gestão de tarefas integrada a calendários globais	Coordena prazos e atividades entre locais diferentes.
[Como ela ajuda]	Sincroniza prazos e agendas entre equipes de países diferentes	Evita conflitos de agenda e ajuda a cumprir prazos.
[Outro recurso útil]	Painel personalizado com as métricas-chave	Dá a informação certa para decidir.
[Benefício adicional]	Decisões com base em dados atualizados	O gerente age rápido com informação precisa.

Dicas para falar com a persona

- **Entenda as responsabilidades dela.** Como Gerente de Operações Internacionais, o prospect está focado em coordenar equipes globais, cumprir prazos e otimizar processos.
- **Fale dos desafios específicos.** Comunicação entre fusos horários diferentes e gestão de equipes remotas.
- **Mostre empatia e conhecimento do setor.** Mostre que você entende o setor de energia renovável e o que muda numa expansão internacional.
- **Ofereça soluções práticas.** Funcionalidades e benefícios que trazem resultado concreto ao dia a dia dele.
- **Use a linguagem certa.** Tom profissional e amigável, sem jargão que dificulte a leitura.
- **Dê provas.** Exemplos de clientes parecidos e resultados alcançados aumentam a credibilidade.
- **Facilite a ação.** Termine cada mensagem com um convite claro: uma conversa ou um material.

Dicas gerais

- **Personalize ao máximo.** Use o que você sabe do prospect e da empresa para tornar cada mensagem relevante.
- **Foque nos desafios reais do prospect.** Quanto mais perto das necessidades dele, mais chance de resposta.
- **Seja sincero.** Mostre interesse real em ajudar, não apenas em vender.

- **Respeite o tempo dele.** Seja breve e vá direto ao ponto.
- **Esteja pronto para a conversa.** Se ele responder, tenha informações e exemplos para aprofundar.
- **Persista com respeito.** Siga a sequência, mas observe os sinais do prospect para não insistir demais.

WINNING SALES

Sou líder e quero melhorar meu time de vendas B2B

Fale com a Winning Sales