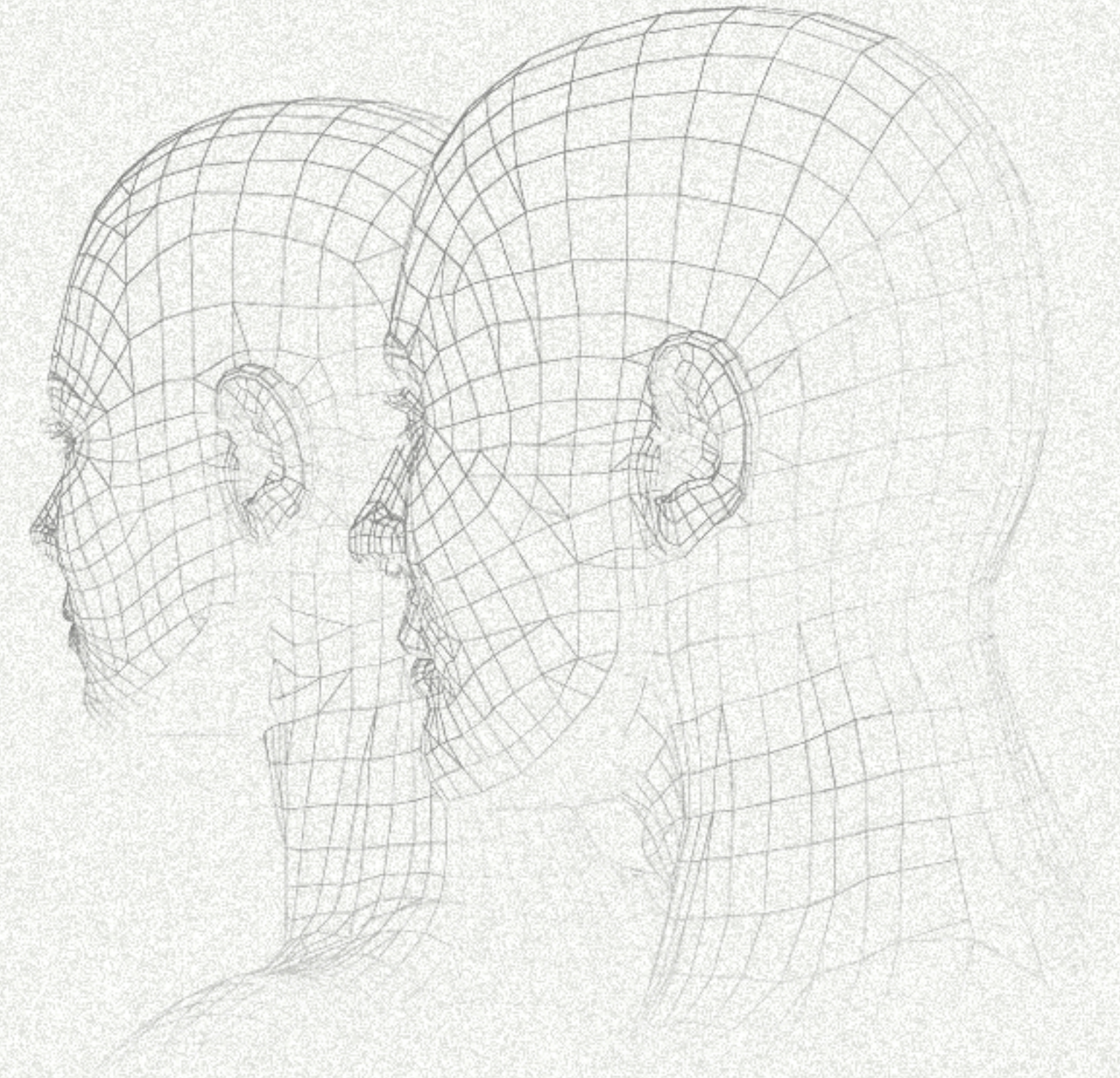


ÓCIO



# MANUAL DE CAPTAÇÃO

TUDO PARA A PRIMEIRA REUNIÃO



# MANUAL DA REUNIÃO DE CAPTAÇÃO

Gere conexão!

Em que um manual de  
marca pode te ajudar?

- |                                       |  |   |  |   |  |
|---------------------------------------|--|---|--|---|--|
| Marcação (com hora para terminar)     | Quais são suas expectativas com o serviço? | Explique o seu modo de trabalho e se diferencie | Explique o seu serviço, eduque o seu cliente | Tangibilize para a realidade dele       | Encontre uma dor em comum entre você e seu cliente |
| ●                                     | ●  | ●   | ●  | ●                                       | ●  |
| Cite experiências de consumo pessoais | Use exemplos do seu universo               | Dê ideias prévias que não solucionem totalmente | Apresente a proposta e o preço               | Mostre os prazos, tangibilize a entrega | Mostre onde ele pode chegar                        |
| ●                                     | ●  | ●   | ●  | ●                                       | ●  |

Preço, não, investimento!



# MANUAL DO CRIATIVO INICIANTE

para reunião de captação

O que falar na reunião	Eu tenho que estudar o seu caso, mas em primeira mão...	É um desafio muito interessante, que ficará incrível!	Eu tenho uma equipe enxuta	É um trabalho que une criatividade e estratégia	A sua marca pode ser melhor representada!
O que não falar na reunião	Tive uma ideia para o seu negócio...	É a minha primeira vez com um cliente desse porte	Eu trabalho sozinho	É um trabalho fácil	O seu logo atual é feio!