Dra. Kélen Abreu

CHECKLIST GRATUITO

Como fechar o seu primeiro contrato de BPO Financeiro

O roteiro que eu uso para conduzir a conversa, entender a dor do empresário e chegar no sim.



6 passos
da preparação ao sim

+2.605
alunas formadas

DRA. KÉLEN ABREU · AUTORA BEST-SELLER · ESPECIALISTA EM BPO FINANCEIRO

01

PASSO 1

Prepare-se para a conversa.

Tenha os seus planos de prestação de serviço de BPO bem definidos. E faça o BPO na sua própria empresa primeiro. Se ainda não tem empresa, comece organizando as finanças da sua casa, pelo menos uma vez por mês.

É assim que você ganha experiência para compartilhar, domina a rotina financeira e **transmite segurança** ao seu futuro cliente.

Nunca envie a sua apresentação por e-mail ou WhatsApp. A melhor maneira de fechar um contrato de BPO é na conversa direta, olho no olho. O primeiro passo é o empresário confiar em você.

!

Cuidado com a postura. Não assuste o prospecto se apresentando de forma muito formal: pequenas empresas não têm tanta formalidade, e ele pode achar que não consegue te pagar. Observe o perfil do empresário para saber como se apresentar, sem perder a sua originalidade.

- [ ] Defini os meus planos de serviço e os valores.
- [ ] Faço o BPO da minha empresa (ou das finanças da minha casa).
- [ ] Vou conversar pessoalmente, sem mandar a apresentação antes.

02

PASSO 2

Trace a sua meta e planeje as próximas vendas.

O primeiro cliente quase sempre vem de perto. Conte para quem está à sua volta o que você faz agora: amigos, família, ex-colegas e fornecedores conhecem empresários que precisam de ajuda com o financeiro.



✓

Dica: faça um cartão de visita ou um cartão digital no Canva, que tem plano gratuito e é bem simples de usar (dá para criar até a sua logo). Depois, envie pelo WhatsApp, por exemplo para uma lista de transmissão.

- [ ] Defini a minha meta de clientes para os próximos 3 meses.
- [ ] Contei para as pessoas próximas que agora faço BPO Financeiro.
- [ ] Tenho um cartão (físico ou digital) para enviar.

03

PASSO 3

Faça as perguntas certas.

Fale a língua do empresário: chame de **terceirização das rotinas financeiras**, porque a sigla BPO é mais conhecida por quem é da área. Mantenha a conversa leve, porque você vai precisar fazer perguntas mais profundas, as "perguntas cabeludas".

1

Hoje, quem cuida do financeiro da sua empresa?

Você descobre se é ele mesmo, um funcionário ou outro prestador, e onde está a dor.

2

Você sabe quanto a sua empresa fatura, mês a mês?

E de lucro, quanto sobra? Traga o empresário para a realidade: o que importa é o quanto sobra. O faturamento, sozinho, só mostra quanto ele vai pagar de imposto.

3

Como é a sua rotina com os números da empresa?

Tem um sistema financeiro alimentado todos os dias? As contas são conciliadas?

!

Atenção: confirme se você pode mesmo ajudá-lo e se ele é o cliente certo para você. Pelas respostas, você sabe como conduzir: pela dor do empresário, quebrando as objeções que aparecerem.

PASSO 4

Mostre as vantagens e quebre as objeções.

04

As duas objeções que mais aparecem, e como responder:

OBJEÇÃO

"Eu mesmo cuido das finanças e não tenho custo com isso."

Mostre que ele ganha **tempo** para cuidar dos produtos e serviços, com foco total no negócio. O tempo dele também custa.

OBJEÇÃO

"Já tenho uma equipe ou uma pessoa que cuida do financeiro."

Ajude-o a avaliar os resultados: ele tem na palma da mão tudo o que precisa? Faça as contas de quanto o custo cai com o seu serviço.

✓

Sonde os próximos serviços. Pergunte como é o contato dele com a contabilidade. Assim você descobre o que mais poderá oferecer no futuro.

- [ ] Sei responder as duas objeções com números do cliente.
- [ ] Perguntei sobre a contabilidade e anotei as oportunidades.

05

PASSO 5

Agora, vamos ao que interessa.

Depois de conhecer bem o cliente, mostre como você pode ajudar: cuidando do financeiro dele de forma terceirizada e segura, **reduzindo custos e aumentando os resultados.** Argumentos que funcionam:

- [ ] O que é BPO e por que ele é tão importante para o empresário.
- [ ] Você cuida da "parte chata", e sobra tempo para ele cuidar do negócio.
- [ ] Terceirizar é mais econômico do que contratar.
- [ ] Quem cuida do financeiro hoje entrega o que deveria?
- [ ] E quanto tempo ele mesmo gasta com isso?

PASSO 6

A hora do sim.

- [ ] Apresente os seus planos e recomende o que melhor se encaixa na empresa.
- [ ] Emita o contrato.
- [ ] Marque a reunião de alinhamento, que é muito importante para começar bem.

ROTEIRO DE BOLSO

Os 6 passos numa página só.

1

Prepare-se

Planos definidos, BPO feito em casa, conversa olho no olho e postura sem excesso de formalidade.

2

Meta e rede de contatos

Meta de 3 meses, conte para todo mundo e tenha um cartão para enviar.

3

Perguntas cabeludas

Quem cuida do financeiro? Quanto fatura e quanto sobra? Como é a rotina com os números?

4

Vantagens e objeções

Tempo para o negócio, custo menor do que contratar e conversa sobre a contabilidade.

5

Apresente a solução

Terceirizado, seguro, com menos custo e mais resultado.

6

A hora do sim

Planos, contrato e reunião de alinhamento.

♥

Este é o primeiro contrato **de muitos que virão.** Boa conversa!
Dra. Kélen Abreu

Dra. Kélen Abreu

PRÓXIMO PASSO

Fechou o contrato? Agora é entregar com segurança.

Para atender os seus clientes com rotina, processos e ferramentas, de qualquer lugar e cerca de 4 horas por dia, conheça a formação **Analista BPO Financeiro**.

- Plano prático de 4 semanas, em aulas gravadas
- 7 bônus, incluindo o modelo de contrato de BPO
- Comunidade de alunas e certificado
- 7 dias de garantia

Conhecer a formação →



+2.605
alunas formadas

R$ 1 bi
em gestão por ano

15 anos
em finanças