

PARA DONOS DE BUFFET

A régua que transforma visita em contrato

"Vamos pensar" não é não. É um casal que saiu encantado e ficou sem próximo passo. Três mensagens nos dias seguintes à visita mantêm o seu salão na conversa da família.

NA VISITA

Anote no CRM o que o casal mais elogiou, a data, os convidados e a dúvida que ficou. É isso que entra nas mensagens.

D+1

RESUMO

"Oi, [Nome]! Foi um prazer receber vocês ontem. Separei as fotos do [espaço que mais elogiaram] e o resumo do que conversamos: [cardápio], [convidados] e [data]. Ficou alguma dúvida?"

Envie com 3 fotos. O casal mostra para a família.

D+3

DÚVIDAS

"[Nome], muitos casais nessa fase ficam em dúvida sobre [cardápio, pagamento ou decoração]. Quer que eu te explique como funciona aqui? Posso te ligar 5 minutinhos."

Use a dúvida que você anotou na visita.

D+7

DATA

"[Nome], estou segurando a data de [data] para vocês até [dia da semana]. Depois disso ela volta para a agenda. Querem garantir?"

Só use se for verdade. Escassez inventada queima a sua marca.

Respondeu "já fechamos com outro"? Agradeça, deseje uma festa linda e pergunte o que pesou na decisão. Essa resposta melhora a sua próxima visita.

Quer a régua lembrando sua equipe sozinha?

Diagnóstico de 15 min com a conta feita nos números do seu salão.

COMENTE

DIAGNOSTICO

@workingwebmkt