

Pesquisa e Segmentação

- **Identificação do Público-Alvo:** Nutricionistas que não possuem um site ou cujo site é desatualizado. Você pode encontrar esses profissionais em redes sociais, grupos de discussão, associações profissionais, e outras plataformas online.
- **Segmentação:** Classifique-os por critérios como localização geográfica, especialidade (nutrição esportiva, clínica, etc.), e nível de presença digital atual.

2. Criação de uma Proposta de Valor

- **Benefícios do Site:**
 - **Aquisição de Novos Pacientes:** Explique como um site otimizado pode aumentar a visibilidade online, facilitando que novos pacientes encontrem o nutricionista através de pesquisas no Google.
 - **Credibilidade e Apresentação Profissional:** Destaque como um site moderno e bem estruturado fortalece a imagem profissional, mostrando depoimentos, certificações e uma biografia bem escrita.
 - **Facilidade de Agendamento:** Mostre como a integração de um sistema de agendamento online pode simplificar o processo de marcação de consultas, aumentando a conveniência para os pacientes.
 - **Conteúdo Educativo e SEO:** Sugira a criação de um blog com dicas e informações nutricionais, o que ajuda no ranqueamento do Google (SEO) e no engajamento com o público.

3. Estruturação do Contato Inicial

- **E-mail ou Mensagem Personalizada:**
 - **Assunto:** "Transforme sua Presença Online: Conquiste Mais Pacientes com um Site Profissional"
 - **Introdução:** Comece com um cumprimento personalizado e uma breve introdução da sua empresa/serviço.
 - **Identificação do Problema:** "Percebemos que muitos nutricionistas enfrentam desafios para atrair novos pacientes e construir uma presença online sólida..."
 - **Solução Proposta:** "Um site otimizado pode ser a chave para transformar sua prática, tornando mais fácil para pacientes encontrarem e confiarem em você..."
 - **Benefícios Específicos:** Detalhe os pontos citados na proposta de valor.
 - **Call-to-Action:** Convide-os para uma conversa rápida ou uma demonstração gratuita do site: "Que tal agendarmos uma breve conversa para mostrar como podemos ajudar?"

4. Follow-Up

Primeiro Follow-Up (3-5 dias depois): Reforce os benefícios com um case de sucesso ou um exemplo de site que você já desenvolveu.

- **Segundo Follow-Up (1 semana depois):** Aborde objeções comuns e ofereça uma oferta limitada, como um desconto ou bônus (ex: otimização SEO gratuita por 3 meses).
- **Terceiro Follow-Up (2 semanas depois):** Envie uma mensagem final reforçando a importância da presença online e oferecendo uma última oportunidade para uma demonstração.

5. Demonstração

- **Demonstração ao Vivo:** Se possível, faça uma demonstração ao vivo para mostrar o layout, funcionalidades, e a facilidade de uso do site que você está oferecendo.
- **Depoimentos e Estudos de Caso:** Apresente exemplos de como outros nutricionistas se beneficiaram com a criação do site.

6. Conversão e Fechamento

- **Proposta Formal:** Após a demonstração, envie uma proposta formal com os detalhes do serviço, prazos, e custos.
- **Negociação:** Esteja aberto a discutir valores e formas de pagamento.
- **Assinatura do Contrato:** Finalize o processo com um contrato claro e o início do desenvolvimento do site.

7. Pós-Venda

- **Acompanhamento:** Após a entrega do site, faça um acompanhamento para garantir que o cliente esteja satisfeito e ofereça suporte adicional.
- **Feedback e Testemunho:** Solicite um feedback e um testemunho para usar em futuras prospecções.