

Fluxo de qualificação SDR — sem matar o agendamento

Topo nunca toca em dinheiro. O score prioriza e define oferta — não barra ninguém da agenda.

ETAPA 1 · AGENDAMENTO — PRÉ-SCORE POR RAPPORT (ZERO PERGUNTA DE R\$)

1 Perguntas que parecem conversa, mas pontuam o lead

Idade/aposentadoria, tempo de doença, profissão e cidade — coletados naturalmente. Já dá 70% do score sem falar de pagamento. E já peça pra trazer quem decide/paga junto (4 de cada 5 pendurados travaram por decisor ausente ou caixa).

Mari: "O senhor já é aposentado? Trabalha com o quê? Há quanto tempo tem a diabetes? É aqui de Caxias ou de fora? E vem acompanhado de quem decide com o senhor?"

SINAL OBSERVÁVEL	PONTOS	SINAL OBSERVÁVEL	PONTOS
60+ anos	+2	Homem	+1
45–59 anos	+1	Veio de cidade satélite	+1
Diabético 10+ anos	+2	Recém-diagnosticado (<1 ano)	-1
Diabético 4–9 anos	+1	Renda frágil (serv. gerais/doméstica/autônomo)	-1
Renda que pinga (motorista/servidor/técnico/militar)	+1	Professor(a)	-1

≥4 · ligar 1º (≤15min) fecha 47–56% 2–3 · fila + nutrir ≤1 · fluxo automático

— validado na base real, ninguém é barrado da agenda.

ETAPA 2 · PRÉ-CONSULTA — CONSTRUIR VALOR ANTES DO PREÇO

O lead nunca ouviu falar da DM2 nem de remissão. Antes da avaliação, mandar **prova social + caso real + o mecanismo (Método Reverse)**. Quem chega entendendo o método tem o valor pré-construído — e o preço pesa menos quando aparece.

ETAPA 3 · CONSULTA — ANCORAR POR PRESSUPOSIÇÃO (CAMADA 2)

2 Pergunta de pagamento embrulhada em desejo já criado

Nunca "o senhor tem como pagar?" (pede licença pra desistir). Sempre pressupondo a compra:

Vendedor: "O senhor prefere investir **à vista ou parcelar no cartão?** E essa decisão é sua ou o senhor decide com alguém?"

SINAL (NA CONSULTA)	PONTOS	SCORE TOTAL	FAIXA
Decisor presente / decide sozinho	+2	Camada 1 + Camada 2	—
Sinaliza que pode parcelar	+3	→ define a oferta abaixo	—

RÉGUA DE OFERTA — NA MESA DA CONSULTA, NÃO NO FOLLOW-UP

● ≥8 · Quente

Oferta cheia. Fechar na hora — desejo e capacidade estão na mesa.

● 5–7 · Morno

Parcelar a entrada AGORA (12x). 18% saem "pra juntar dinheiro" — esses fecham com entrada baixa na hora, não depois.

● ≤4 · Nutrir

Prova social + Método Reverse antes de nova tentativa. Não queimar com preço cedo.