



PLANNER SEMANAL

POR WILLIAM CURY E BIA GUIMARÃES


MARATONA
VIVER DE FESTAS
04 a 08 de abril às 20h00

*Fica
a dica!*

PORQUE TER UM PLANNER?

Para conseguir ter controle e acompanhamento das tarefas que são importantes a ser realizada dentro da sua empresa. Assim, você consegue ter uma organização das atividades diárias sem deixar passar detalhes importantes para realização das festas e um atendimento ao cliente com excelência.



+ Tenha
calma

NÃO IGNORE ISTO

Tudo que é novo é desafiador, porque você precisa implementar dentro de você um novo hábito e para isso você precisa se permitir a fazer todos os dias o mesmo método para começar a ter resultados. E TUDO BEM, se algum dia você não conseguir concluir faz parte também do seu aprendizado.



*Seja
flexível*

AJUSTE A SUA REALIDADE

Esse planner é executado como um checklist dentro da rotina da nossa empresa e que tem dado muitos resultados, nos permitindo a não perder clientes, conquistando cada dia as mães pela qualidade no atendimento e ainda sim conseguindo manter as outras áreas da empresa funcionando super bem, mas você é livre para adaptar a sua realidade.



Como essa organização nós ajudou



No começo da nossa empresa, era somente nós dois onde tínhamos que organizar, o atendimento ao cliente, vender para os clientes que entravam em contato, fazer as vendas ativas para quem já era nosso cliente, ir fazer as festa, as compras na 25 de março, ir montar as festas, pagar a equipe, confirmar o pagamento das festas se entrou na conta, fazer a escala do time, pensar na logística, postar nas redes sociais [Antes era só facebook], pensar em novas idéias para empresa, gerenciar nossas emoções e a da equipe, selecionar time, treinar time e por aí vai.

E adivinha?

Não tínhamos uma rotina semanal, virava um caos vivendo altos picos de ansiedade, foi aí que após alguns anos executando conseguimos implementar essa rotina organizada "sem pirar" e com incríveis resultados, e é por isso que você está recebendo esse material pois além de ser testado diariamente, não foi algo que pegamos no google ou copiamos de alguém e sim aplicado e validado por nós e por nossa equipe interna.



Planner Semanal

Segunda

- Feedback
- Pagamento
- Atendimento
- Venda
- Propostas
- Projeção

Terça

- Atendimento
- Venda
- Propostas
- Escala
- Análise de feedback
- Criar novas idéias

Quarta

- Atendimento
- Venda
- Propostas
- Escala
- Estrutura da logística

Quinta

- Atendimento
- Venda
- Compras
- Propostas
- Escala

Sexta

- Atendimento
- Venda
- Encantando a cliente
- Confirmação do time
- Resgate clientes

Sábado

- Realizar as festas, montagens.
- ou
- Passar o dia em família ou com você mesmo

Domingo

- Organização da próxima semana
- Postagens programadas nas redes sociais

Planner Diário

Segunda



Feedback:

Antes de sair atendendo novas clientes, conquiste as clientes que pagaram pelo seu serviço, foque em falar com todas que você fez festa da segunda passada até domingo.



Pagamento:

Pague todo o time que esteve com você da segunda passada até domingo, mas é claro se essa for a sua forma de pagar a equipe ok? [Eu recomendo que seja, pois desta forma você consegue ter uma organização bancária] Pague todos e confira se os pagamentos das festas da semana passada estão 100% pagas.



Atendimento:

Agora sim, fale com os novas mãe que chegaram e vai ouvindo e percebendo os desejos dela para poder apresentando o seu trabalho de forma direcionada e que conecte a ela,



Venda:

Agora sabe aquelas mães que você atendeu na semana passada? Aquelas que você enviou a proposta? Pois bem, agora é a hora de você mandar msg para continuar sua venda, lembre-se que ela só precisa ser lembrada que você existe para fechar com você.



Propostas:

Depois de ter feito um atendimento às novas "clientes", vendido para aquelas que você já havia enviado a proposta na semana passada, agora sim você já pode doar seu tempo para criar e enviar as propostas bem feitas para as que você atendeu mais cedo.



Projeção:

Veja todas as festas que você já tem fechadas nesta semana e confira a sua escala de profissionais, olhe se a equipe está 100% fechada para as festas confirmadas e também tem equipe para as que ainda estão em reservas, pois caso a mãe venha a fechar contigo no decorrer da semana você consiga se organizar.

Ao concluir a tarefa do dia, lembre de dar um  no , isso vai te dar um sensação positiva e neurologicamente a sensação de que você compre com as suas tarefas te posicionando diariamente a se manter organizado.

Planner Diário

Terça



Atendimento:

Sabe aquelas clientes que aparecem após as 19h00, mas você como se ama e se cuida, está cuidando de você após esse horário. Então agora é a hora de atendê-la! [Ela não vai morrer e nem você perder festa por deixar ela a noite e a madrugada sem resposta]



Venda:

Agora é a hora de vender para as clientes de ontem, porque pode acontecer dela não ter dado ainda atenção a sua proposta, por isso bora para a ação de vender, se der tempo dentro da sua rotina, fale com aquelas da semana passada que estão te ignorando e gere escassez de agenda, e aquelas reservas que ainda estão na sua agenda para essa semana tá na hora de tomar alguma atitude, por isso hoje é o dia de ou fechar ou cancelar.



Propostas:

Se por algum motivo você não conseguiu enviar as proposta para todas as clientes do dia anterior, termine de produzir e envie hoje mesmo, e envie também as proposta das novas mães que entraram em contato.[Atenção sempre de prioridade no envio das proposta para que já é a sua cliente, ok?



Escala:

Por mais que esteja no começo da semana você já tem festas fechadas durante a semana e é aqui que você começa a colocar quem está na sua escala alinhada ao perfil da festa fechada, você pode fazer isso em uma planilha caso não tenha um CRM.



Análise de Feedback:

Veja todos os feedback que as clientes te enviaram na segunda, e veja oque você pode melhorar e fique feliz com os positivos que você recebeu, agradeça cada cliente e faça pós venda que converte.



Criar novas idéias:

Veja os últimos temas mais pedidos pelas clientes, veja os temas já fechados que você já tem e desenhe, rabisque, imagine novas idéias. [Saída do whats, do instagram, coloque um boa música e escreva em um documento que você pode voltar e digitar sempre que quiser] até que essa idéia vire um MVP

Ao concluir a tarefa do dia, lembre de dar um  no O, isso vai te dar um sensação positiva e neurologicamente a sensação de que você compre com as suas tarefas te posicionando diariamente a se manter organizado.

Planner Diário

Quarta



Atendimento:

Atender de noite é você dar tiro no próprio pé, ou seja, agora você vai falar com as mães desesperadas que surgiram na noite ou na madrugada, afinal você cuida da sua vida não é mesmo?



Venda:

Acho que você já entendeu que todo dia é dia né? Então bora para ação e seja vista pelas clientes. Se a festa da cliente está muito longe, e você deu um prazo para ela, não precisa chamar ela hoje.. mas entre em contato 2 dias antes do prazo que deu para ela e gere escassez.



Propostas:

Se por algum motivo você não conseguiu enviar as proposta para todas as clientes do dia anterior, termine de produzir e envie hoje mesmo, e envie também as proposta das novas mães que entraram em contato.[Atenção sempre de prioridade no envio das proposta para que já é a sua cliente, ok?



Escala:

Você não pode ficar demorar para enviar as informações para sua equipe porque eles precisam se programar, por isso já deixa 100% a escala organizada, a mãe que não se programou e que chegar após quarta querendo fechar, você atende se tiver equipe e condições estruturais, mas não prejudique as festas que já foram fechadas e a equipe que está esperando suas informações.



Estrutura da Logística:

Com a escala já organizada, e tendo consciência das festas que você já tem, crie a estrutura em o word, detalhada de cada festa e equipe, para que seja enviado para todos eles em um grupo criado exclusivamente para cada festa.

Ao concluir a tarefa do dia, lembre de dar um  no , isso vai te dar um sensação positiva e neurologicamente a sensação de que você compre com as suas tarefas te posicionando diariamente a se manter organizado.

Planner Diário

Quinta



Atendimento:

Começar o dia e zerar o whatsapp com essas novas mães que entrarem em contato é prazeroso, então foca nisso. Fale com esses novos contatos que entraram em contato.



Venda:

Adivinha? É a venda que faz a sua empresa sobreviver, então bora vender. Sabe aquelas clientes que você mandou proposta na segunda, hoje é um ótimo dia para chamá-las. E aquelas festas que ainda estão na reserva e já é na próxima semana a festa, é hora de você falar com as mães que ainda não se posicionaram.



Compras:

Passe olhando todas as festas confirmadas da semana, e faça uma lista de materiais que você precisa comprar caso ainda não tenha e realmente precise.[Pare de gastar dinheiro atoa]

Aproveite que seu tempo é precioso e compre também os materiais das festas da próxima semana que já estão fechadas, afinal o dinheiro do cliente já entrou na sua conta e você já pode deixar tudo organizado sem deixar em cima da hora.



Propostas:

Se por algum motivo você não conseguiu enviar as proposta para todas as clientes do dia anterior, termine de produzir e envie hoje mesmo, e envie também as proposta das novas mães que entraram em contato.[Atenção sempre de prioridade no envio das proposta para que já é a sua cliente, ok?



Escala:

Se surgiu alguma cliente de ontem para hoje querendo fechar a festa no final de semana, antes de confirmar com ela e enviar a proposta, verifique quem você tem para colocar na festa, e não vai mexer em time que já está ganho ou prejudicar a qualidade das festas das clientes que se organizaram. Se der para atender, atenda , agora se não der, não se sufoque para fechar uma festa da mãe que não se organizou.

Ao concluir a tarefa do dia, lembre de dar um ✓ no O, isso vai te dar um sensação positiva e neurologicamente a sensação de que você compre com as suas tarefas te posicionando diariamente a se manter organizado.

Planner Diário

Sexta



Atendimento:

Se você vai estar em festa, mande uma msg para os novos contatos que entrarem em contato que entre hoje e domingo você estará cuidando exclusivamente das cliente que tem festa nesta semana e que segunda entrará em contato para cuidar da festa dela. Agora se você não vai já sabe né? ATENDA!



Venda:

Sabe aquelas mães que tem reserva na próxima semana e que ainda não viraram clientes e não te responderam desde de ontem? Pois bem, hoje é o dia de falar com elas, procure ter algum retorno delas, e quando tiver gere um micro compromisso com cada uma com uma data limite, ou seja até a próxima segunda. :)



Encantamento da Cliente:

Sábado e Domingo é dia de festas, por isso mande msg para todas as clientes que tem festas confirmadas com você, explique qual o horário em média sua equipe chegará na festa, diga o quanto está feliz e como preparou a festa dela com carinho e aproveite para confirmar o pagamento final em aberto. :)



Confirmação do time:

Sabe o grupo da festa que você criou, mande uma msg para o grupo marcando todos os @ de quem está no grupo perguntando se tem alguma dúvida, e se está tudo ok para a festa, e diga também que você está a disposição para falar sobre qualquer detalhe da festa caso algo não tenha ficado claro.



Resgate de Clientes:

Tá tranquilo para você? Mande um msg pelo menos para 15 clientes que você fez festa no ano anterior pelo menos de 2 meses para frente, para saber como ela e o filho(a) estão e qual a programação para festa deste ano e inicie uma aproximação com ela.

Ao concluir a tarefa do dia, lembre de dar um ✓ no O, isso vai te dar um sensação positiva e neurologicamente a sensação de que você compre com as suas tarefas te posicionando diariamente a se manter organizado.

Planner Diário

Sábado



Realizar as festas :

Tenha impressos ou dentro de um CRM, ou até mesmo em um bloco de notas do seu celular os detalhes da festa, faça a conferência correta do material que está levando e chegue pelo menos 30 minutos antes da festa começar ou horas antes, confira o endereço corretamente, faça o trajeto da sua casa até a festa pelo google maps para não ter dúvida nenhuma de como chegar.



Montagem das festas:

Tenha impressos ou dentro de um CRM, ou até mesmo em um bloco de notas do seu celular os detalhes da festa, faça a conferência correta do material que você precisa levar para montar e acredite sempre no seu checklist.

Monte seu carro ou o uber com calma, e se programe para chegar com bastante antecedência na casa da cliente pois você não tem controle da demora na entrada da casa, principalmente em prédios.



Passar o dia em família ou com você mesmo:

É bem simples:

Tome um café em família

Faça passeios que não faz a muito tempo,

Desconecte do seu celular e confie na equipe que você tem.

Tome um sol na sua casa ou em um parque próximo a você

Leia um livro ou faça um curso que você tem vontade.

Durma

Veja um filme

Descanse... porque descansar também é trabalho.

Ao concluir a tarefa do dia, lembre de dar um ✓ no O, isso vai te dar um sensação positiva e neurologicamente a sensação de que você compre com as suas tarefas te posicionando diariamente a se manter organizado.

Planner Diário

Domingo



Organização da próxima semana

Veja sua agenda da próxima semana, analise quais festas você já tem fechada e se tem equipe para elas, mas nada de falar com time no domingo hein, isso é só uma análise.

Deixe anotado para você organizar isso na segunda, na hora da tarefa [Escala].

Coloque uma meta de vendas em reais, anote o quanto em dinheiro você deseja conquistar até sexta da próxima semana com as vendas das festas.



Postagem programadas nas redes sociais

Tenha um canva, seja pago ou gratuito e dentro dele já deixe organizado uma pasta com o logo da sua empresa e a paleta de cores que você utiliza.

Crie também uma outra pasta exclusiva da sua empresa e deixe pelo menos 7 formatos de posts padrão que você sempre irá utilizar. Crie em cima desses post padrão, 7 posts sendo eles um para cada dia da semana, baixe no seu computador ou celular e deixe programado dentro do estúdio do facebook para que todos entre no mesmo horário.

Ao concluir a tarefa do dia, lembre de dar um  no O, isso vai te dar um sensação positiva e neurologicamente a sensação de que você compre com as suas tarefas te posicionando diariamente a se manter organizado.

Atenção

JA SABE NÉ?

Esse planner tem objetivo em preparar você para tudo que vai aprender e viver na Maratona Viver de Festas vai acontecer na semana do dia 04 a 08/abril às 20h no youtube onde será ao vivo e sem replay, ou seja se organize para não perder nada do que vamos ensinar e depois se arrepender e não ter mais acesso às aulas.





MARATONA VIVER DE FESTAS

De 4 à 8 de abril às 20H, vai acontecer a
Maratona Viver de Festas
AO VIVO, ONLINE, SEM REPLAY
E 100% GRATUITO

**SE VOCÊ JA ESTÁ NO GRUPO DE
WHASTPP DA MARATONA**
CLIQUE AQUI

**SE VOCÊ AINDA NÃO ESTÁ NO GRUPO
DE WHATSAPP DA MARATONA**
CLIQUE AQUI