

FUNIL DE VENDAS GUIA

SUSPECT

Passo 1: Faça uma lista com no mínimo 1000 contatos (nome, email e telefone);

PROSPECT

Passo 2: Retire 100 contatos desta lista e faça Cold Calls para agendar reuniões. Meça sua taxa de conversão;

Passo 3: Após as reuniões, elabore suas propostas e metrifique quantas propostas foram enviadas;

Passo 4: No fim, metrifique quantas vendas foram realizadas.

LEAD

CLIENTE



i Este material é referente ao Capítulo 3

É proibida a reprodução total ou parcial deste texto, seja por meio eletrônico, fotográfico, gravação ou qualquer outro, sem a permissão expressa do autor. Qualquer violação dos direitos autorais será sujeita a medidas legais cabíveis. Este texto é protegido pela Lei de Direitos Autorais (Lei nº 9.610/98) e outras legislações aplicáveis. © Todos os direitos são reservados ao autor.