

O que aprendemos?

Nesta aula recapitulamos tudo o que aprendemos neste curso em 7 passos:

- A prospecção e seus processos devem ser trabalhados de forma correta para obter bons resultados, seguindo um planejamento, medindo indicadores e estudando sempre o seu funil de vendas. Os seus prospects não vão ser multiplicados milagrosamente.
- Cuide também dos seus clientes analógicos (físicos), monte processos, crie uma abordagem. O processo de prospecção deve ser bem estruturado, conheça o seu processo, tenha fluxos bem desenhados.
- É preciso ter um marketing que saiba das necessidades dos clientes, que trabalhe lado a lado com a equipe de vendas, que conheça muito bem os 4P's.
- Tenha controle sobre os seus processos, saiba o porque os prospects compram ou não. Entenda os processos dos melhores vendedores e veja o que você pode melhorar.
- Divida o processo e crie uma central de inteligência de - vendas, é importante ter uma estrutura de suporte para acompanhar e facilitar a prospecção de clientes.
- Acompanhe os resultados e performance dos principais pontos de entrada de cliente para saber onde o ROI é maior.

É importante que você revise constantemente todos os seus processos e resultados a partir dos KPI's.