

## Cadastro e taxa de conversão

No curso, vimos a importância do formulário de cadastro como ponto a ser avaliado no fluxo de compra. Pedimos, neste momento, uma série de informações ao cliente. Com relação a quantidade e qualidade das informações solicitadas no momento da venda, marque a alternativa correta.

*Selecione uma alternativa*

- A** A quantidade de informações solicitadas depende muito da natureza do seu negócio pois, em alguns casos, é importante termos a data de nascimento, nome de parentes, por exemplo, para a venda e para ações futuras
- B** Devemos solicitar o mínimo possível. Somente o essencial para realizarmos o faturamento, evitando assim fricção e desistência do cliente já que o que nos interessa, neste momento, é realizar a venda.
- C** Tanto faz as informações que pedimos neste momento. O cliente já está comprando e não importa a quantidade de informações solicitadas neste momento. O importante é que ele está comprando.
- D** Devemos solicitar o máximo de informações possíveis pois o cliente está disposto a ceder em função de estar comprando. Assim teremos base de informações para marketing e para conhecermos o cliente.