

Produto   Serviço	Case de Resolução de Dores	Case de Conquista de Sonhos	Sonhos	Dores	Atividades
4	5	6	3	2	1

Inbound  Outbound  Ticket Médio: \_\_\_\_\_

\* Inbound - O cliente pede para falar com a sua empresa através de um formulário ou ligação telefônica (lead ativo) ou baixa um material rico, como um e-book, (lead reativo)

\*\* Outbound - A sua empresa vai atrás do cliente que não conhece a sua marca e que não estava esperando um contato seu.

\*\* Ticket Médio - É calculado dividindo-se a receita total pelo número de vendas ou pelo número de clientes (em negócios recorrentes)

Meu cliente usa:  Telefone  E-mail  SMS  Whatsapp  Facebook  Instagram  LinkedIn  Twitter

### Exemplos de Cadência Outbound

Cadência Fundamental (3 X 3 X 3)  
  
 Dia 1 Dia 3 Dia 5 Dia 7 Dia 10

Cadência Transacional (5 X 3 X 1)  
  
 Dia 1 Dia 2 Dia 4 Dia 7 Dia 10

Cadência Relacional (3 X 4 X 4)  
  
 Dia 1 Dia 4 Dia 7 Dia 10 Dia 14 Dia 18

### Construção da Cadência

	Dia 1	Dia __	Atividades												
Pesquisa															
E-mail															
Ligação															
Social - Point															

### Critérios de Qualificação & Red Flags

Critérios de qualificação: São os critérios necessários para que um lead e/ou prospect sejam qualificados, como por exemplo: faturar mais de 2 milhões ao ano, ter mais de 200 funcionários ou usar um software X.

Red flags: Uma Red flag ou bandeira vermelha significa um indicador de potenciais problemas para uma venda, ou seja, uma característica em potencial que indica que o prospect não tem perfil para ser seu cliente, como por exemplo: ser uma microempresa ou ser um estudante.

Critérios de Qualificação

Red Flag