

Checklist: ferramentas

CHECKLIST: escolha as melhores ferramentas para o seu negócio.

ATENÇÃO!

Responda as perguntas a seguir antes de contratar um sistema, aplicativo ou ferramenta... queremos te ajudar a aumentar as chances de acertar na escolha.

1) Quais são seus objetivos com a(s) ferramenta(s)? Buscar novas oportunidades de mercado? Automatizar uma tarefa, como o contato com os prospects? Organizar as informações dos potenciais clientes? Facilitar as ações de atração de leads online?

Pense e descreva seus objetivos:

2) Qual a estrutura que o sistema demanda? É um sistema online? Em nuvem? Fica instalado localmente? Precisa de um servidor ou uma configuração de hardware específica? Se for online, precisa de alguma integração ou demanda uma versão específica de Sistema Operacional para comunicação?

3) Quais são os valores totais incluídos para na contratação?

- Mensalidade
- Instalação
- Treinamentos
- Atualizações
- Outros Custos

4) Como funcionam as atualizações? O sistema para de funcionar durante as atualizações.

As atualizações são realizadas de forma automática ou há necessidade de intervenção de um profissional.

Automático? Manual? Exigem suporte?

5) Qual o nível de flexibilidade e de personalização? É possível adaptar as funcionalidades de acordo com as necessidades de negócio? (ex: criar funis especiais para cada tipo de prospect)

Sim? Não? Com dificuldades? Em partes?

6) Qual é o nível de usabilidade? O uso da ferramenta demanda treinamento técnico? Se sim, como são feitos os treinamentos (formato, duração, custos, etc)?

7) Para qual fase da prospecção este sistema é direcionado? O foco das funcionalidades está alinhado com as demandas do seu negócio? O sistema será útil para que você alcance o objetivo central da contratação?

8) É possível acesso remoto? O sistema permite acesso via dispositivos móveis (celulares, tablets, etc)?

9) De que forma os dados são armazenados? Já ouviu a expressão “Data is the new Black”? Ela sintetiza bem a importância que a segurança na transmissão e armazenamento de informações dos seus prospects e clientes têm. É necessário avaliar como são feitos os backups, se os processos estão de acordo com as práticas legais, etc.

AVALIAÇÃO FINAL

CUSTOS	PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
Ferramenta 1		
Ferramenta 2		
Ferramenta 3		

Depois de avaliar todas as opções de acordo com as questões levantadas acima, cruze os dados e priorize os pontos fundamentais para sua decisão. Assim, você consegue fazer uma análise mais objetiva e fundamentada para a contratação de uma ou mais ferramentas para apoiar seu processo de prospecção. Caso necessário, sinta-se a vontade em adaptar as questões para sua realidade (e se o fizer, conte pra gente nos comentários e fórum de discussão do curso).