

Teoria do Balde

- Jogar água no balde significa conseguir novos clientes.
- Existem várias maneiras diferentes. EX: indicações, tráfego pago, tráfego orgânico, ligações, call center, ligações frias, panfletos.
- A teoria do balde é colocar clientes dentro da agenda, independente da maneira como você vai fazer isso.
- Porém se o balde está furado você não consegue reter esses clientes.
- Dessa forma é preciso encontrar os furos que tem no seu balde (erros que está cometendo na empresa) que não deixam os clientes permanecerem até encher o balde.
- Conserte esses erros e tenha sua agenda sempre lotada.

TAREFA:

Liste 6 coisas que você sabe que é furo no seu balde e que você pode melhorar.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____