

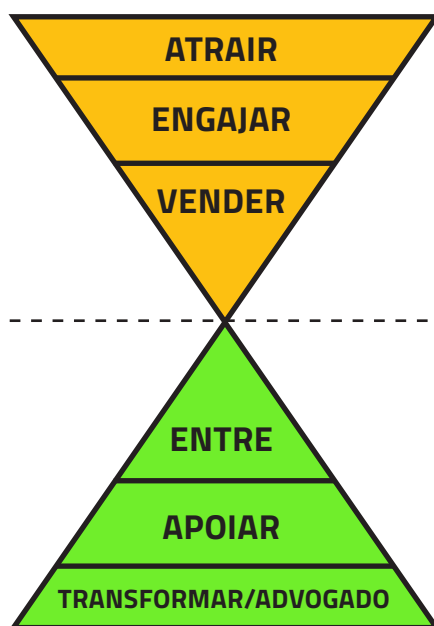
# Funil Ampulheta

(tampa muitos buracos do seu balde)

O princípio do funil ampulheta é lotar a sua agenda e fazer com que os clientes se tornarem clientes fiéis.

■ Parte de cima do funil  
é a parte de vendas

■ Parte de baixo do funil  
é a parte do pós-venda



**CRM** - Sistema de gestão, onde você vai gerenciar o seu lead, desde o primeiro contato de aproximação até o último contato de pós-venda.

Só o fato de você não ter o CRM já é um furo gigantesco no seu balde.

## O FUNIL AMPULHETA É:

1. atrair o cliente
2. engajar/despertar desejo no cliente
3. vender o produto para o cliente
4. entregar o produto ao cliente
5. apoiar (acompanhamento, retoque, se preocupar com o cliente, dar atenção)
6. transformação (gerar transformação na vida do cliente, mudança que ela deseja, resultado)

## **FUNIL AMPULHETA NÃO É SÓ SE PREOCUPAR EM VENDER, MAS TAMBÉM ENTREGAR E SE PREOCUPAR EM FAZER UM BOM PÓS VENDA.**

Se você aplica bem o funil ampulheta e promove a transformação da pessoa e deixa essa pessoa satisfeita com o seu serviço, e esse mesmo cliente te classifica no NPS com nota 9 ou 10, isso é um furo gigantesco que você TIRA do seu balde.

### **FAÇA DIFERENTE, NÃO FAÇA IGUAL TODO MUNDO FAZ.**

Lembre-se: funil ampulheta é tirar furos do balde, para ter agenda lotada tem que se preocupar com funil ampulheta, venda e pós venda.

#### **TAREFA:**

1. Desenhar o seu funil de venda
2. Anotar como é o seu processo de pós-venda. Você faz esse processo de pós vendas?



> AULA #01

# Funil Ampulheta

(tampa muitos buracos do seu balde)