

05

Avaliação de Prospecção Estratégica

Responda o questionário entre sim ou não, e no final, de acordo com os seus resultados e a sua opinião, avalie como está o seu método de prospecção e veja quais pontos você pode melhorar.

1) Você sabe, 100% de certeza, de onde vem TODOS os clientes novos no mês?

() Sim () Não

2) Você tem um indicador de performance específico para medir os resultados e a eficiência das suas campanhas de prospecção?

() Sim () Não

3) Você tem um planejamento e um cronograma de ações específicas de prospecção, focado em novos clientes?

() Sim () Não

4) Você executa esse planejamento, seguindo o cronograma?

() Sim () Não

5) Você tem uma definição clara de qual é o seu Perfil do Cliente Ideal (PCI) ?

() Sim () Não

6) Os responsáveis pela prospecção de novos clientes respeitam esse PCI na hora de buscar novos clientes?

() Sim () Não

7) Você tem uma Proposta Única de Valor definida e clara em sua comunicação com os novos clientes?

() Sim () Não

8) Você sabe quanto tempo leva o seu Ciclo de Venda (o tempo que leva desde o primeiro contato até o fechamento com um prospect) ?

() Sim () Não

9) Você está satisfeito com esse tempo de fechamento (ciclo de vendas) ?

() Sim () Não

10) Você sabe qual o valor médio de um cliente seu... ou seja, seu lifetime value (LTV) ?

() Sim () Não

11) Levando o LTV em conta, quanto seria possível e ideal investir na atração de um novo cliente?

() Sim () Não

12) Você sabe qual é o “ticket médio” da primeira compra de um novo cliente?

() Sim () Não

13) Você tentou implementar alguma ação para aumentar esse ticket médio na primeira compra?

() Sim () Não

14) Você sabe quais são os seus três principais canais de prospecção (em volume, rentabilidade, eficiência de investimento x retorno) ?

() Sim () Não

15) Você sabe qual é o seu canal de prospecção que atrai os clientes mais com maior qualidade (rentabilidade / fidelidade) ?

() Sim () Não

16) Você considera satisfatórios os volumes e qualidade dos novos clientes vindos dos seus canais de prospecção ?

() Sim () Não

17) O que você faz para descobrir o motivo de não fechamento ou ainda a perda de um cliente da base?

() Sim () Não

18) Usa essas informações de forma sistemática para melhorar sua “taxa de conversão”

() Sim () Não

19) Considerando as respostas que deu neste questionário, que nota geral você daria para o seu processo de prospecção?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10