



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
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----