

MATERIAL DE APOIO

MÓDULO 04

plano  é

AULA 03

QUESTIONÁRIO PARA INICIAR SEU
PLANEJAMENTO DE PROSPECÇÃO

PARA INICIAR SEU PLANEJAMENTO DE PROSPECÇÃO

1. Quanto você quer faturar na sua agência?

Nos próximos 12 meses: _____

Médio e longo prazo (3 anos) _____

Meta de lucratividade:

- 15%
- 20%
- 25%
- Outro.

2. Qual seu modelo de negócios?

3. Quais são os nichos que você quer atuar?

4. Quais são os nichos que você não quer atuar?

5. Quanto tempo você tem para se dedicar ao projeto?

6. Periodicidade: de quanto em quanto tempo você vai prospectar?

Como fazer o planejamento na prática?

Estabeleça metas e prazos: Eu vou fechar "X" experts no ano.

Lembre-se: O processo de prospecção até o fechamento do contrato pode durar entre 3 e 4 meses.

plano vê

PRODUZIDO POR:

AUTORIA:
Ellen Salomão

PRODUÇÃO:
Felipe Botelho e Guilherme Rezende

DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:
Gubbio Adson e Pedro Veloso