



03

## Definindo o perfil de cliente ideal

Depois de fazer um exercício de planejamento do PCI, venha fazer este que tem como objetivo ajudar você e sua equipe a definir um PCI e assim planejar e executar sua prospecção de forma mais inteligente.

1 – Escolha de 03 a 05 clientes com os quais você gosta muito de fazer negócios. Leve em conta não só a questão de RELACIONAMENTO, mas também VOLUME e LUCRATIVIDADE (maiores clientes, os que comprem com mais frequência, os que geram mais lucratividade etc).

2 – Quais são as características desses clientes?

**A. Características demográficas (homem/mulher, jovem/idoso, renda, porte, faturamento, quantidade de funcionários etc.).**

Cliente 1:

Cliente 2:

Cliente 3:

Cliente 4:

Cliente 5:

**B. Características geográficas (localização dos seus melhores clientes).**

Cliente 1:

Cliente 2:

Cliente 3:

Cliente 4:

Cliente 5:

**C. Características do perfil de consumo (volume e frequência de compra, o que compra, tipo de pagamento, compras adicionais etc).**

Cliente 1:

Cliente 2:

Cliente 3:

Cliente 4:

Cliente 5:

**D. Reúna as características que mais se repetem:**

- Características demográficas:
- Características geográficas:
- Características de perfil de consumo:

3 – Qual é o tipo de problema que sua empresa ajuda esses melhores clientes a resolverem?

4 – O que os seus clientes mais valorizam na sua empresa?

5 – Canais que esses clientes utilizam para se comunicar e se informar.