



## O que aprendemos?

Nesta aula aprendemos que devemos tomar alguns cuidados ou evitar de fazer algumas coisas para fazer de fato uma boa prospecção:

- É melhor focar a nossa atenção aos melhores clientes (mesmo se forem poucas pessoas), do que gastar tempo com um monte de prospects errados.
- Ao focar no prospect errado, há um desperdício de tempo que poderia ser usado de outra forma.
- E com os esforços sendo mal direcionados, que poderiam ser gastos com os prospects certos, gerando assim uma queda nos resultados.

Uma boa prática que você pode fazer para ter uma boa prospecção é construir um PCI, conhecendo melhor o seu público, personalizando e segmentando as ações, aumentando o seu ROI.