

05

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 esforço 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.