

# MISSÃO PRÁTICA

1.

Pegue todo o passo a passo que eu ensinei nos materiais anteriores e comece a sua coleta de informações. Não faça essa etapa sem organização, caso contrário você vai ficar perdido depois.

2.

Pesquise a empresa nas mídias sociais, no Google e através do Google Meu Negócio. Descubra quem é o proprietário do negócio e já comece a seguir alguns desses perfis nas mídias sociais.

3.

Todas as informações devem ser colocadas em um documento ou uma planilha para facilitar o preparo da prospecção. Se você está começando agora, é importante que você pesquise pelo menos 100 empresas por dia.

4.

Anote o tempo que você gasta encontrando informações das 100 empresas. veja quanto tempo é gasto para colher informações mais específicas de 25 empresas para interagir com elas posteriormente.

5.

Tenha em mente que você vai errar nesse processo, mas o mais importante é descobrir onde está o deslize e porquê o erro persiste. Assim, você vai conseguir acertar mais rápido também.

