

LOCAL

1.

Via de regra, eu recomendo que você não preste serviços para negócios da sua cidade. Pode ser um bom negócio para muitos gestores, mas essa é a exceção.

2.

Por mais que pareça mais fácil, muitos gestores de tráfego percebem que prestar serviços trabalhar serviços em grandes capitais pode ser mais difícil por causa da concorrência.

3.

Por isso, comece prospectando em cidades metropolitanas para sair do óbvio. No começo, não procure por cidades com menos de 200 mil habitantes.

4.

Além de saber sobre o nicho e o local, não se esqueça de pesquisar tudo sobre o cliente. Quanto mais informações você souber dele, mais fácil será para fechar negócio.