

MÉTODOS DE PROSPECÇÃO

QUAL É O MELHOR?

1.

No tráfego pago não existem respostas absolutas para todos os casos. Muitos gestores podem ficar confusos na hora de abordar o cliente, já que ficam na dúvida sobre qual canal usar, que tipo de linguagem usar e afins.

2.

Porém, cada caso será um caso e o gestor precisa ter discernimento sobre como as pessoas daquele nicho gostam de ser abordadas E para aprender esse aspecto, somente o campo de batalha poderá ensinar.

3.

Então, não acredite em receitas milagrosas por aí na hora de prospectar. Existem muitos métodos e todos eles podem funcionar muito bem. Entenda como são estruturados e como eles podem funcionar para a sua prospecção.

4.

Estude todos os métodos, faça testes, prospecte muito e aadeque sempre a sua abordagem. Aprimore seus métodos e alcance mais clientes.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br