

 05

Fechar e encantar

O processo de inbound sales é complementar ao inbound marketing e se concentra na etapa de decisão da jornada do usuário, focando em transformar o lead em cliente efetivamente.

O que diferencia a abordagem de inbound sales de uma abordagem convencional de vendas?

Selezione uma alternativa

A No inbound sales, estabelecemos uma rotina de follow up para forçar a venda, acelerando o ciclo de fechamento.

B No inbound sales o vendedor deverá aguardar a iniciativa do usuário de pedir uma proposta sem fazer contatos.

C No inbound sales o foco é em ouvir e compreender o lead, ajudando-o a alcançar seus objetivos, sem forçar a venda.

D No inbound sales, todas as comunicações são através de e-mail ajudando a reduzir custos de operação de vendas.