

# ***ENCONTRANDO POSSÍVEIS CLIENTES***

**1.**

Você entendeu que é crucial ter um bom posicionamento, como também entender o que você vende e o para quem você vende. A partir desse entendimento, é preciso encontrar o seu cliente.

**2.**

Na hora de encontrar o cliente, vamos abordá-lo para marcar uma reunião. Nessa ocasião você vai apresentar com mais calma a sua proposta de trabalho e resultados.

**3.**

Com todos os critérios e pesquisas em mãos, é hora de investigar quais são os negócios que podem receber uma primeira mensagem. Não se esqueça de pesquisar muito sobre aquele negócio antes de iniciar uma conversa.

**4.**

Na hora de identificar clientes é necessário estar atento a alguns parâmetros e nos próximos materiais vamos descobrir que critérios são esses.