

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.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br