



## O que aprendemos?

Para qualificar uma oportunidade, precisamos:

- Observar se há um interesse real na parte do cliente.
- Identificar se aquele momento é o ideal para o cliente.
- Descobrir se o cliente tem condições (na parte de processo, times, recursos) de fechar a compra.
- Entregar uma solução ideal para a necessidade dele de acordo com as condições que ele possui.

Cálculo do ROI

Considera a receita menos o investimento, dividindo pelo mesmo número de investimento, multiplicando por 100.

$$\frac{\text{Receita} - \text{Custo}}{\text{Custo}} \times 100 = \text{ROI}$$