

A JORNADA DO SIM

I N Í C I O

ATENÇÃO

Qual é a descoberta que você gera ao ter a atenção do seu cliente?



CONFIANÇA

Quais são as evidências disso na vida / história do seu cliente / no dia a dia dele?



DESEJO

Quais são as possibilidades que ele enxerga de seu cliente está buscando?

Quais transformações o seu cliente está buscando?

Que exemplos você pode contar para o seu cliente que causem nele esses desejos de transformação?



INTERESSE

Qual é a parte do conhecimento que o seu cliente mais se interessa?



DINHEIRO

Como é que eu faço para te contratar? Como eu te pago? Quanto custa?
