

Faça o que eu fiz na aula

Chegou a sua vez! Com base no que foi estudado em aula, defina as perguntas que serão feitas aos vendedores e gestores.

A seguir, alguns exemplos de perguntas a serem feitas aos vendedores:

- Quais informações básicas você precisa saber sobre o cliente para fechar uma venda?
- O que seriam informações ideais para você saber sobre o cliente?

E algumas ideias de perguntas a serem feitas aos responsáveis pela gestão:

- Em questão de métricas, quais informações básicas você precisa saber sobre o cliente?
- Em questão de métricas, quais seriam informações ideais para você saber sobre o cliente?

Para melhor visualização das informações coletadas, anote as respostas em [tabelas como estas \(https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1173-outbound-marketing/05/Entrevistas+internas.xlsx\)](https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1173-outbound-marketing/05/Entrevistas+internas.xlsx):

Entrevistas

Perguntas para realizar ao vendedor						
Informações básicas para fechar uma venda	Nome do contato	Cargo do contato	Segmento	Número de colaboradores	Número de vendedores	Contatos (email/telefone)
Informações ideais sobre o cliente	Dor do cliente	Expectativa do lead quanto a um software de vendas	Quem é o tomador de decisão	Quando lead pretende solucionar o problema dele	Orçamento do cliente	

Entrevistas

Pergunta para realizar a gestão						
Informações importantes sobre métricas	Cargo do contato	Segmento	Número de colaboradores	Número de vendedores	Contatos (email/telefone)	Estado
Informações ideais sobre o cliente	Dor do cliente	Expectativa do lead quanto a um software de vendas	Quem é o tomador de decisão	Quando lead pretende solucionar o problema dele	Orçamento do cliente	

Para definir quem será responsável por cada informação, coloque os pontos levantados por gestores e vendedores na matriz de priorização de qualificação.

Matriz para priorização de qualificação

