

QUESTIONÁRIO

Criação de uma Campanha de Vendas

Nome do Cliente

Website do Cliente

- Gostaria de ter um breve resumo sobre o seu negócio e o seu mercado.
- 01** Você poderia apresentar um breve resumo sobre os seus produtos ou serviços que oferece?

Meta: Ter uma visão geral sobre o mercado e entender o negócio do cliente

- Quais são o seu principal diferencial dos seus concorrentes? Qual a posição contrária você tem com relação a algo no mercado? (Ex: Estudar com Gramática é errado, e é isso que as escolas regulares fazem)
- 02**

Meta: Encontrar o Hook (Gancho)

03 Em um mundo perfeito, o que você espera que nós possamos alcançar juntos em termos de resultados nessa campanha de vendas? O que você deseja?

Meta: Determinar claramente quais são as metas do cliente e quais são os seus reais desejos.

Faça o seguinte exercício:

Peça para que o cliente cite 10 metas que ele gostaria de alcançar com o projeto (consultoria, campanha).

Liste todos eles para o cliente e em seguida peça que ele diga quais são os 5 pontos mais importantes.

Em seguida, peça que ele escolha apenas 01.

Essa é a grande meta do projeto.

04 Liste o nome de alguns concorrentes, pessoas influentes na sua área de atuação ou empresas que você admira e tem se espelhado.

Meta: Gerar uma base de informações para realizar uma análise de concorrência

05 Qual é o seu atual produto/serviço carro chefe? Qual produto que gera o maior faturamento da empresa hoje em termos de faturamento e ou lucratividade.

Quanto você gasta para produzir esse produto? Qual o custo dele?

Meta: Determinar o Produto Principal de vendas

06

Como você na sua rotina tem levado pessoas a chegarem até a sua oferta, seja com seu web site, pessoas na sua empresa, ligações?

Qual sua estratégia para geração de tráfego, construção de leads e aquisição de clientes?

Meta: Identificar se já existe alguma campanha em atividade e se ela pode ser otimizada.

07

Qual a quantidade de visitantes você tem por dia, semana ou mês (média)?

Qual a quantidade de novos emails entram na sua base todos os meses?

Quantos novos clientes você tem por mês?

Meta: Ter uma métrica inicial para ser mensurada e comparada com o decorrer da campanha (É muito provável que o cliente não tenha essas informações, logo, uma estimativa está mais do que suficiente)

08

Descreva em detalhes o seu cliente perfeito (Dê um tempo para o cliente conseguir explicar)

*Descrever o cliente ideal (atual) ou o cliente ideal que ele gostaria de ter
Meta: Definir o público alvo perfeito*

09

Qual a coisa mais impressionante que você poderia falar para um cliente em potencial que ele diria “UAU”!!

*Se você tivesse apenas 2 minutos para impressionar o seu cliente, o que você falaria ou apresentaria para que ele ficasse “louco pelo seu produto / serviço”.
Meta: Levantar ideias para um possível imã digital ou (novo produto de baixo valor)*

10

Qual a coisa mais importante que os seus clientes querem mais que qualquer outra coisa?

*Qual a coisa mais importante que os seus clientes realmente desejam?
Ex: Ter uma pronúncia perfeita, ter um convite de casamento de causar inveja, ter a roupa mais bonita da festa.
Meta: Novas possibilidades para imã digital ou novos produtos de baixo valor*

11 Como acontece o processo completo de vendas com o seu cliente atualmente?

Como acontece por telefone?

Como acontece por email?

Quais são as etapas?

Qual é o seu atual ciclo de vendas?

Meta: Determinar se existe alguma estratégia de ciclo de retorno de vendas.

12 Qual o produto “incrivelmente caro” que você poderia oferecer para os seus clientes mais fanáticos que querem ter algo a mais

Meta: Determinar se existe algum “ajuste desproporcional” para ser oferecido pelo cliente.

Esse é o tipo de oferta que gera impacto significativo no faturamento da empresa.

Exemplo > Starbucks - Café R\$ 3 ---> Máquina de Espresso R\$ 500

13 Você ou sua empresa já tiveram alguma aparição na mídia, algum livro publicado? Algo que mereça ser compartilhado?

Meta: Identificar possíveis provas sociais

“Ok, chegamos ao final dessa etapa.

Conseguimos levantar muitas informações importantes para a campanha nessa conversa. Mas antes de finalizarmos, eu gostaria de te apresentar 5 coisas importantes que eu consegui levantar durante esta conversa e eu acredito que isso irá nos guiar nos próximos passos

Vou te apresentar um primeiro esboço provisório das 5 coisas que eu acredito que nós devemos fazer.

Está tudo bem para você seguir nesse plano?

Ok. Lembrando que o que eu vou te apresentar são as 5 coisas que eu penso ser o que nós devemos fazer. Caso você discorde de algo, por favor me fale agora.

Todo o processo que estamos trabalhando agora não tem objetivo de ser algo simplesmente “teórico” mas serve para um plano de ação que nós iremos implementar da melhor maneira e com o processo que será ativado rapidamente com base no que coletamos até agora.

Então vamos agora para o plano inicial da nossa campanha de vendas.