

ENTENDA COMO FAZER A

PROSPECÇÃO DE CLIENTES

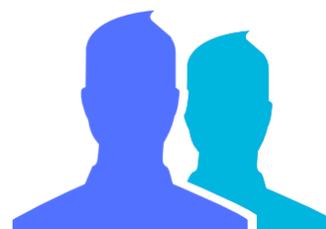


INTERESSE

Ofereça seu produto/serviço para quem se interessa por aquilo que você tem. Não perca tempo com nichos de mercado que custarão caro e não converterão em clientes para você e seu negócio.

RELACIONAMENTO

Mantenha um bom relacionamento com seus clientes atuais. Fidelizar um cliente e fazer com que ele compre mais de uma vez é mais barato do que conquistar novos.

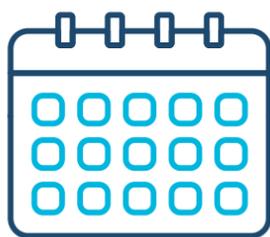
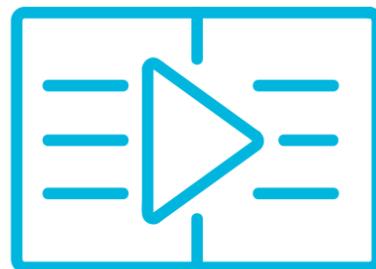


CASES DE SUCESSO

Mostre seus cases de sucesso para os clientes e prospects, isso trará a credibilidade que você precisa para que a conversão de novos clientes seja menos custoso.

REDES SOCIAIS

Estar presente nas redes sociais é muito importante para que seus futuros clientes te achem. Além disso transmite segurança para quem está comprando de você, por saber que terá um canal para te encontrar.



EVENTOS

Conhece a frase "quem não é visto não é lembrado"? Você precisa estar presente em eventos relacionados ao seu mercado para que seus fornecedores e possíveis clientes saibam que você está no mercado.

PÓS-VENDA

Prestar um suporte pós-venda é muito importante, pois garante que seus clientes fiquem satisfeitos com a compra realizada, reduzindo assim os custos de turn-over e aquisição de novos clientes.



PAINELONLINE

www.painelonline.com.br