

# PERFIL DO CLIENTE

Cada cliente se comporta de maneira diferente, quando se entende cada um, é mais fácil decidir quais ações a serem tomadas. Você sabe quais os perfis mais comum? Confira abaixo:



## DECIDIDO

- Já fez sua escolha;
- Possui algumas duvidas;
- Pesquisou sobre seus concorrentes;
- Já conhece os valores de seus produtos ou serviços.

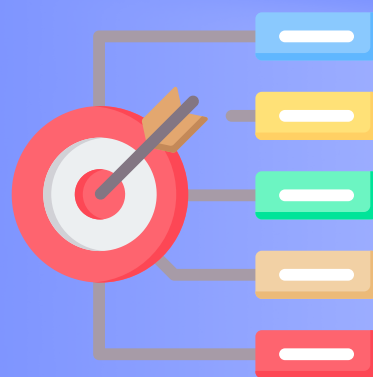


## INDECISO

- Já realizou uma pesquisa;
- Não sabe qual a melhor escolha em meio a tantas opções e comparações;
- Possui muitas perguntas e duvidas.

## PRAGMÁTICO

- Pouca conversa;
- Não gosta de muita explicação;
- Gosta de clareza;
- É objetivo.



## ANALÍTICO

- Não tem pressa;
- Busca o máximo de informações possíveis;
- Analisa os prós e contras;
- Necessita dos fatos para ter confiança.

## AFÁVEL

- Totalmente emotivo, movido pela emoção;
- Busca segurança na negociação;
- Conversa sobre a vida pessoal;
- Gosta de assuntos aleatórios para descontraír.



Quer saber mais sobre esses e outros perfis? [Clique aqui](#) e leia o artigo completo.



**PainelOnline**