



FUNIL DE VENDAS

Conhece a estratégia do funil de vendas? Não? Então leia atentamente até o final, e fique informado sobre esse processo essencial para seu negócio.

O que é?

É o processo que o cliente percorre na sua empresa, desde o primeiro contato com seus produtos e serviços, até o fechamento de uma compra.



Como funciona?

Para um cliente fechar uma compra ele passa por etapas.

Quais são as etapas?

Ele é dividido em três etapas: topo, meio e fundo. Elas também são conhecidas pelas siglas: ToFu, MoFu e BoFu.



Vantagens

Ele irá potencializar as suas vendas e trazer oportunidades de possíveis clientes em menos tempo.

Gerenciar e Desenvolver

É necessário acompanhar toda a jornada do seu consumidor, de como se converteu em cliente. Junto com o CRM é possível desenvolver um funil de vendas personalizado.

Quer mais detalhes? Como criar um funil, suas etapas e definição? [Clique aqui](#) e leia o artigo completo!



PainelOnline