Funil de vendas: um quadro simples do lead ao negócio

Todos os negócios em um quadro, com um ritmo constante para novos leads e acompanhamento.

O funil que os treinadores de vendas ensinam: cada negócio em uma etapa com um próximo passo claro, e horários fixos para buscar leads e acompanhar.

Passos

- [ ] **Descrever seu cliente ideal em poucas linhas (45m)**
- [ ] **Listar vinte empresas ou pessoas que se encaixam (1h)**
- [ ] **Escrever uma primeira mensagem curta e pessoal (45m)**
- [ ] **Entrar em contato com cinco novos leads (45m)**
  Repete toda semana
- [ ] **Acompanhar cada proposta em aberto (30m)**
  Uma pergunta gentil basta: você tem dúvidas, e qual é o próximo passo?
  Repete toda semana
- [ ] **Contar negócios ganhos e perdidos, e por quê (30m)**
  Repete todo mês

Checklist grátis do Plenzu, o app de tarefas tranquilo que planeja só o que cabe. Planeje estes passos nos dias certos:
plenzu.com/pt/templates/sales-pipeline-template