

FUNIL DE VENDAS - M.C



Atração

1. O beneficiário está pagando mais pelo material
2. O beneficiário está vendendo boas quantidades de materiais

Dados:

- Nome
- Telefone
- Região
- Quem Indicou
- Perfil demográfico

Interesse

1. Serviço oferecido pelo beneficiário
2. Venda de material específico

Dados:

- Grau de interesse
- Motivo da Compra/Venda
- É Cliente?
- Nome
- Telefone
- Quantidade Vendida/Comparada

Decisão e Conversão

1. Preço oferecido na compra
2. Preço oferecido na venda
3. Venda rápida

Dados:

- Forma de entrega
- Resposta de orçamento
- Tempo médio entre orçamento e decisão

Pós-Venda

Dados:

- Cliente novo?
- Responsável pelo atendimento
- Produto vendido
- Data da compra
- Valor da compra