

Material de hoje # 01 de 06

Porque o mapeamento de Personas é fundamental para o êxito na prospecção de novos clientes?

E aí, tudo bem? Como está a experiência no PISCO? Espero que esteja gostando. Nós desenvolvemos 06 tópicos, curtos e objetivos daquilo que julgamos essencial no processo de planejamento, prospecção e vendas, e sabe o que é mais bacana, tudo que você ler aqui poderá aplicar na prática utilizando o PISCO. Boa leitura 😊

No processo de prospecção de novos clientes é fundamental a definição das personas chaves que você ou o seu time vai buscar para vender. Estas figuras dentro das organizações são chamadas de PERSONAS. As principais personas conhecidas são: o influenciador, sponsor, power sponsor, usuário e detrator.

Identificar essas personas vai ajudar muito no seu processo comercial e das estratégias de marketing, principalmente na linguagem e na dinâmica da prospecção e da abordagem que você ou o seu time vai adotar no dia-a-dia.

Cada persona possui uma experiência, uma formação e um universo particular que através de um mapeamento pode colaborar muito com o sucesso das prospecção e dos novos negócios.

O PISCO oferece um mapa de personas completo, e através dele você e sua equipe poderá mapear os seguintes tópicos:

Papel que exerce	Como é avaliado	Recursos e tecnologias que confia	Prioridades em seu setor
Definição de Sucesso	Barreiras	Critérios de Decisão	Palavras chaves
Papel no processo decisório	Gatilhos mentais	Principais dores	Sua profissão no mercado

Bacana não é mesmo? Que tal parar um pouco a sua rotina e repensar quais são as personas que mais tem capacidade em comprar os seus produtos e/ou serviços e criar uma estratégia exclusiva de argumentação para cada uma delas?

No PISCO, vá no meu [PROSPECÇÃO] / Mapa de Personas e mão na massa! 😊

Valeu, nos vemos amanhã.

Kleyton Clemente
CEO – Pisco Software S.A.

Precisa de ajuda, dicas ou uma rápida consultoria, abra um chamado que vamos ajudar!