

5 etapas do funil de vendas

Antes de aprofundar no assunto, vale retomar o conceito de um funil de vendas: é um modelo estratégico separado por estágios que traz todas as etapas da jornada de compra de um cliente em potencial.



Atrair

Você deve começar se comunicando com seu possível cliente com um discurso claro e objetivo.



Qualificar

Aqui, os conteúdos que você oferece para o seu público são um pouco mais densos. O raciocínio desta etapa é: oferecer dicas mais valiosas e solicitar algo em troca, como dados e informações.



Remodelar crenças

É fundamental que você comece a construir autoridade, contornando possíveis impeditivos e mostrando que é a melhor alternativa para o que seu cliente precisa.



Converter

Não tenha receio de fazer o fechamento da venda. Ela acontecerá se a sua entrega for percebida como algo com valor real e que possa ajudar seu cliente.



Encantar

Manter o relacionamento com quem já consumiu seu produto ou serviço faz toda a diferença. Afinal, esse feedback é o mais valioso. Pergunte, escute e dê retornos quando necessário.