

MATERIAL GRATUITO · FUNIL

01

DIAGNÓSTICO EM 5 ETAPAS

Onde a sua venda **vaza.**

John William Waterhouse, "As Danaides" (1903). Domínio público



@olucasbbrito

A venda não some. Ela vaza numa etapa.

- **Separe 15 minutos** e pense no último mês, não no mês ideal.
- **Marque só o que é verdade hoje.** Cada caixa vazia é um vazamento.
- **No fim, some as marcações** e veja a etapa com mais caixas vazias.



O contato certo está chegando?

MÉTRICA

Contatos por canal, por mês

- ☐ Sei quantos contatos chegaram no último mês.
- ☐ Sei de qual canal veio cada contato.
- ☐ A maioria dos contatos tem o perfil do meu cliente.
- ☐ Tenho um canal que traz contato todo mês, sem depender só de indicação.

ERRO COMUM

medir curtida e seguidor em vez de contato.

ESTA SEMANA

crie a planilha de contatos: data, nome e origem.



@olucasbbrito

O contato é atendido enquanto ainda está quente?

MÉTRICA

Tempo até o primeiro contato

- ☐ Todo contato novo é respondido no mesmo dia.
- ☐ Na maioria das vezes, em até 1 hora.
- ☐ Tenho uma mensagem inicial pronta, que termina com uma pergunta.
- ☐ Fora do horário, o contato sabe quando vai ser atendido.

ERRO COMUM

responder no dia seguinte. Quem responde em até 1 hora tem cerca de 7x mais chance de qualificar o contato (HBR, 2011).

ESTA SEMANA

ative a saudação e a mensagem de ausência no WhatsApp Business.



@olucasbbrito

Você entende o problema antes de falar de preço?

MÉTRICA

Contatos que viram reunião, visita ou orçamento

- ☐ Antes do preço, eu entendo o problema do cliente.
- ☐ Tenho de 3 a 5 perguntas fixas para qualificar.
- ☐ Sei separar quem pode comprar de quem só está pesquisando.
- ☐ Anoto o que o cliente disse: dor, prazo e orçamento.

ERRO COMUM

mandar a tabela de preço na primeira mensagem.

ESTA SEMANA

escreva as 5 perguntas que você sempre faz e deixe salvas.



@olucasbbrito

A sua proposta convence ou só informa?

MÉTRICA

Propostas aceitas ÷ propostas enviadas

- ☐ A proposta repete o problema que o cliente me contou.
- ☐ Ela tem prazo de validade.
- ☐ Tem uma próxima ação clara: assinar, pagar o sinal, agendar.
- ☐ Eu apresento a proposta, não só mando o PDF.

ERRO COMUM

proposta genérica e sem validade.

ESTA SEMANA

coloque validade de 7 dias em toda proposta.



@olucasbbrito

O “vou pensar” tem retorno?

MÉTRICA

Taxa de fechamento e de recompra

- ☐ Quando o cliente diz “vou pensar”, combino uma data de retorno.
- ☐ Faço pelo menos 2 contatos depois da proposta.
- ☐ Anoto o motivo de cada venda perdida.
- ☐ Depois da venda, volto a falar com o cliente: recompra e indicação.

ERRO COMUM

sumir depois do “vou pensar”.

ESTA SEMANA

liste as propostas abertas e marque o retorno de cada uma.



@olucasbbrito

Conte as caixas que você marcou

São **20 caixas** no total, 4 em cada etapa.

MARQUEI

_____ de **20**

ETAPA COM MAIS CAIXAS
VAZIAS

17 a 20

Comercial estruturado

Ajuste fino na etapa mais fraca.

12 a 16

Vazamentos pontuais

Comece pela etapa com mais caixas vazias.

6 a 11

Vazamento grande

A venda depende de sorte e de você.

Até 5

Sem processo

Comece pelas etapas 1 e 2: atrair e responder.



@olucasbbrito

Achou o vazamento?

**Me manda a sua pontuação
que eu te digo por onde
começar.**

(18) 99655-5589

WhatsApp · Lucas Brito, sócio da igm



@olucasbbrito