

A mesma obra compra de novo.

Prospecção

Qualificação

Proposta

Contratação

Pós-venda

Pós-venda explicado como uma obra, em 7 páginas.

Arraste →

Vendeu e sumiu.

“

A obra ainda não terminou de comprar.
E o seu cliente conhece mais obras que você.

**O seu melhor cliente do ano que vem
já comprou de você.**

Na obra, essa etapa é a **entrega.**

Prédio entregue não é fim de conversa.
O mestre de obras troca de canteiro
e leva os fornecedores de confiança.

Entrega

Laje

Estrutura

Fundação

Terreno

Quem pula etapa, não constrói resultado.

Pós-venda em 3 passos.

1**Marque o retorno da próxima fase.**

Com mais de uma fábrica na pasta, a obra volta a ser sua.

2**Descubra a empresa-mãe da obra.**

Construtora não faz um prédio só.

3**Pergunte: qual a próxima obra?**

Obra indicada já chega com recomendação.

Cada obra passa por 4 fases.

Fundação

concreto

Estrutura

escoramento

Alvenaria

blocos

Acabamento

tintas e pisos

Até 4 chances de venda na mesma obra
para quem carrega mais de uma fábrica.

VENDA É OBRA

Faça amanhã

FAÇA AMANHÃ

Ligue para um cliente que recebeu nos
últimos 30 dias. Só para saber se deu certo.

Ligação de pós-venda

Cliente:

Deu tudo certo?

Próxima obra de vocês?

Próxima fase desta obra:

**Pós-venda bem feito
vira a próxima prospecção.**

Venda é obra.

Quem pula etapa, não constrói resultado.

Salve para consultar antes de sair para a rua.

Reveja a série

5 fases · 15 episódios



Venda é Obra · uma série KdObras · kdobras.com.br