

Proposta sem retorno marcado é proposta perdida.

Prospecção

Qualificação

Proposta

Contratação

Pós-venda

Proposta explicada como uma obra, em 7 páginas.

Arraste →

Mandou a proposta e o cliente sumiu?

“

Ele não sumiu. Ele comparou.

E a sua foi a que ninguém ligou para lembrar.

**Muita venda não se perde para o concorrente.
Se perde por esquecimento.**

Na obra, essa etapa é a **estrutura.**

Planta genérica não sai do papel.

Escora sem travamento cai.

Proposta boa é da obra dele, e tem retorno.

Entrega

Laje

Estrutura

Fundação

Terreno

Quem pula etapa, não constrói resultado.

Proposta em 3 passos.

1**Fale da obra, não só do preço.**

A fase, o prazo e o que trava se faltar o seu produto.

2**Enviou? Marque o dia de ligar.**

Na hora, não depois.

3**Seu funil cabe numa folha.**

Cinco colunas, um cartão por cliente.

Quantas propostas você tem na rua agora?



Muita proposta e pouco fechamento? O gargalo está ali.

Quadro ilustrativo.

VENDA É OBRA

Faça amanhã

FAÇA AMANHÃ

Monte o seu quadro, no papel ou numa planilha, e conte cada coluna.

Meu funil

Prospectado

Qualificado

Proposta

Negociação

Fechado

quantos?

E marque um retorno para cada proposta enviada nos últimos 15 dias.

Venda é obra.

Quem pula etapa, não constrói resultado.

Salve para consultar antes de sair para a rua.

Próxima fase: Contratação

O tempo da obra fecha a venda por você.



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