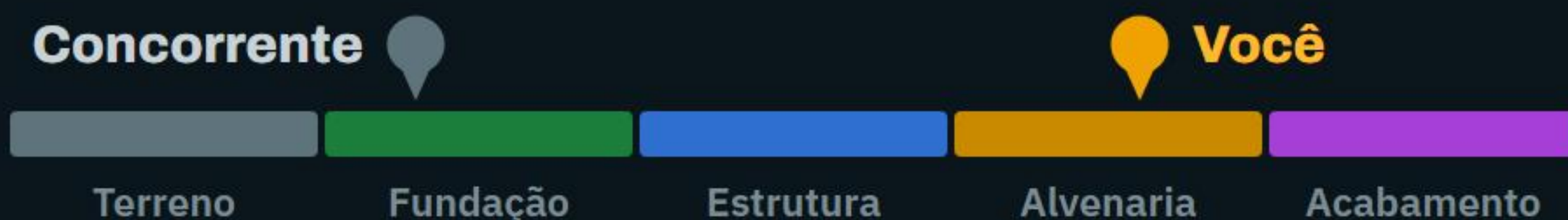


Quem chega primeiro escolhe a obra.



Prospecção explicada como uma obra, em 7 páginas.

Arraste →

Você descobre a obra passando na frente.



**Tapume levantado, placa na frente:
quando você vê, alguém já passou por lá.**

O concorrente não é melhor que você. Ele só chegou antes.

Na obra, essa etapa é a
topografia.

Antes de construir, se mede o terreno.
Na venda, antes de visitar, se descobre
onde a obra nasce. Antes do tapume.

**Chegue aqui**

Terreno

Fundação

Estrutura

Alvenaria

Acabamento

Quem pula etapa, não constrói resultado.

Prospecção em 3 passos.

1**Saiba em que fase o seu produto entra.**

Escoramento: fundação e estrutura. Acabamento: lá na frente.

2**Procure só obra nessa fase.**

Não procure obra. Filtre obra.

3**Monte o roteiro na véspera.**

Até 9 obras, uma rota só. Não saia de casa sem ela.

Dois dias por semana com rota: 4 vezes mais obras.



Estimativa: 2 dias × 9 obras × ~4,3 semanas ≈ 78. O seu número depende da sua região.

VENDA É OBRA

Faça amanhã

FAÇA AMANHÃ

Liste as suas 10 últimas vendas e anote em que fase estava cada obra quando você chegou.

Minhas últimas 10 vendas

fase quando cheguei

Venda 1

Venda 2

Venda 3

Venda 4

Venda 5

Venda 6

Venda 7

Venda 8

Venda 9

Venda 10

Se a maioria já estava em alvenaria ou acabamento,
você está chegando tarde. Volte para a página 4.

Venda é obra.

Quem pula etapa, não constrói resultado.

Salve para consultar antes de sair para a rua.

Próxima fase: Qualificação

Visita sem filtro é concreto jogado fora.



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