

Visita sem filtro é concreto jogado fora.

Prospecção

Qualificação

Proposta

Contratação

Pós-venda

Qualificação explicada como uma obra, em 7 páginas.

Arraste →

Você visita tudo o que aparece.

“

Gasolina, almoço e um pedaço do seu dia
para explicar o produto a quem não decide.

**Toda visita custa.
Visita sem filtro é custo sem retorno.**

Na obra, essa etapa é a
fundação.

Antes da fundação, o engenheiro faz sondagem.
Ninguém crava estaca em terreno que não
aguenta. Na venda, sondagem é qualificar.

Entrega

Laje

Estrutura

Fundação

Terreno

Quem pula etapa, não constrói resultado.

3 perguntas antes de ir.

1**A obra está na fase do meu produto?**

Fora da fase, ninguém compra agora.

2**Tem tamanho que compensa?**

Obra pequena demais não paga a visita.

3**Eu sei quem decide?**

Pergunte na portaria: quem cuida das compras desta obra?

VENDA É OBRA

O número

**1 em cada 33 obras
visitadas vira venda.**



Escolher bem as 33 é o jogo.

Conversão conservadora de 3%. O seu número depende da sua região e do seu produto.

VENDA É OBRA

Faça amanhã

FAÇA AMANHÃ

Depois de cada visita, 30 segundos no carro:
temperatura e motivo.

Depois da visita

Obra:

Temperatura:

Quente

Morno

Frio

Motivo:

Próximo passo:

Obra fria não ocupa a sua semana.
Obra quente ganha retorno marcado.

Venda é obra.

Quem pula etapa, não constrói resultado.

Salve para consultar antes de sair para a rua.

Próxima fase: Proposta

Proposta não é lista de preço.



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