

Produto Serviço	Case de Resolução de Dores	Case de Conquista de Sonhos	Sonhos	Dores	Atividades
4	5	6	3	2	1

Inbound Outbound Ticket Médio: _____
* Inbound - O cliente pede para falar com a sua empresa através de um formulário ou ligação telefónica (lead ativo) ou baixa um material rico, como um e-book. (lead reativo)
 * Outbound - A sua empresa vai atrás do cliente que não conhece a sua marca e que não estava esperando um contato seu.
 ** Ticket Médio - É calculado dividindo-se a receita total pelo número de vendas ou pelo número de clientes (em negócios recorrentes)

Meu cliente usa:
 Telefone
 E-mail
 SMS
 Whatsapp
 Facebook
 Instagram
 LinkedIn
 Twitter

Exemplos de Cadência Outbound

Cadência Fundamental (3 X 3 X 3)
 Dia 1 Dia 3 Dia 5 Dia 7 Dia 10

Cadência Transacional (5 X 3 X 1)
 Dia 1 Dia 2 Dia 4 Dia 7 Dia 10

Cadência Relacional (3 X 4 X 4)
 Dia 1 Dia 4 Dia 7 Dia 10 Dia 14 Dia 18

Construção da Cadência

	Dia 1	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Dia __	Atividades
Pesquisa																
E-mail																
Ligação																
Social - Point																

Critérios de Qualificação & Red Flags
Critérios de qualificação: São os critérios necessários para que um lead e/ou prospect sejam qualificados, como por exemplo: faturar mais de 2 milhões ao ano, ter mais de 200 funcionários ou usar um software X.
 Red flags: Uma Red flag ou bandeira vermelha significa um indicador de potenciais problemas para uma venda, ou seja, uma característica em potencial que indica que o prospect não tem perfil para ser seu cliente, como por exemplo: ser uma microempresa ou ser um estudante.

Critérios de Qualificação: _____ Red Flag: _____