

CANVAS FUNIL DE VENDAS 4.0

Projetado para:

Projetado por:

Data:

	OBJETIVOS Definir o que a empresa deseja alcançar em cada etapa do funil.	FERRAMENTAS São as ferramentas utilizadas durante cada etapa do processo.	METAS Indicam o desempenho da empresa referente a cada etapa do funil.	INDICADORES Em função dos indicadores, qual o nível de performance esperado que se deve atingir.	INICIATIVAS Intervenções que devem ser tomadas para que se atinjam as metas.
CONTATO INICIAL O objetivo nessa etapa é despertar o interesse dele por algum assunto e fazer que perceba que tem um problema ou uma boa oportunidade de negócio.					
PROSPECÇÃO Aqui é o primeiro contato que seu cliente terá com a empresa. É o topo do seu funil, onde o volume de negócios são maiores, mas que também muitos contatos são perdidos.					
QUALIFICAÇÃO Esse é o momento em que o vendedor considera se realmente o cliente tem a necessidade e enfrenta o problema que será solucionado pelo seu produto ou serviço.					
NEGOCIAÇÃO Aqui o cliente está avaliando a sua proposta e muito provavelmente comparando com a concorrência.					
FECHAMENTO Em vendas simples, geralmente é o pagamento do produto ou serviço. Em vendas complexas pode ser um contrato assinado ou o cliente enviar o pedido de compra.					



Canvas Funil de Vendas 4.0 de *Alexsandro Geraldo dos Santos* (@alex_geraldo) está licenciado com uma Licença Creative Commons – Atribuição – Compartilha Igual 4.0 Internacional.

