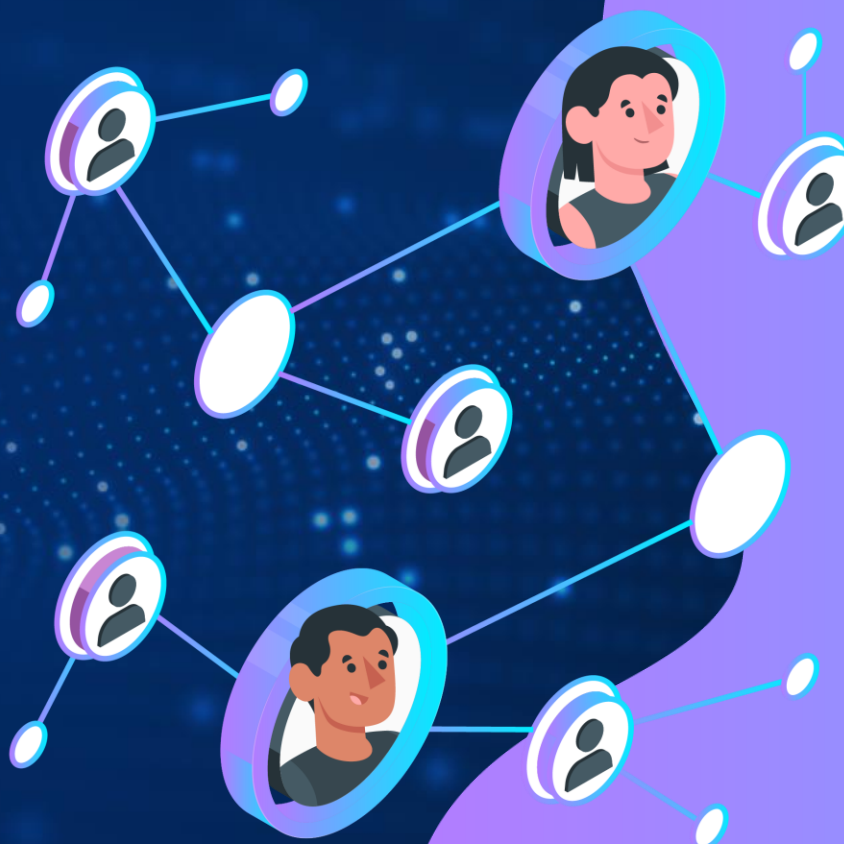


Identificar 10 clientes potenciais

EXEMPLO



Identificar 10 clientes potenciais

Dados		Fit					Engajamento		
Usuário final	Contato (e-mail, whats)	Demografia (idade, sexo, \$)	Psicologia (motivações, medos, etc)	Jornada do cliente	Proposta de valor	Média	Contatado?	Nível de interesse	Fonte
X	X	A	A	A	A	A	Sim	A	Mercado
X	X	B	B	A	B	B	Sim	A	Emprego
X	X	C	B	A	B	B	Sim	A	LinkedIn
X	X	C	A	C	A	B	Sim	A	Unimed
X	X	B	B	B	A	B	Sim	A/B	Amigo
X	X	B	C	B	A	B	Sim	A/B	Colega
X	X	C	C	B	B	B	Sim	A	Vizinho

Legenda:

- FIT: A = Excelente, B = Médio, C = Ruim; • Nível de Interesse: A = Assinou uma carta de intenção, B = não quer assinar a carta de intenção, C = se recusa a comprar o produto;
- “Proposta de Valor” significa que o benefício que seu produto oferece está de acordo com a principal prioridade desse usuário final.