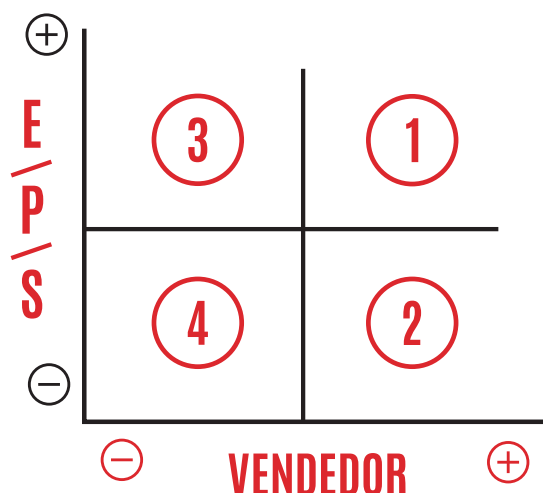


Portanto, uma das melhores ferramentas de prospecção que você pode utilizar para a sua estratégia é o Quadrante da Prospecção.



Essa ferramenta é um verdadeiro guia para descomplicar o processo de planejamento de prospecção, deixando-o mais visual, prático e, como deve ser, estratégico. Ao aplicá-lo adequadamente fica mais fácil reverter indicadores negativos. Você se torna mais eficiente.

O Quadrante da Prospecção, entre outras de suas vantagens, organiza visualmente as suas ações, porque está dividido em dois eixos, um vertical, onde você vai listar a sua empresa, o seu produto e o seu serviço; e outro horizontal, onde você deve se colocar (é o eixo do vendedor).

Os quadrantes que se formam da ligação desses dois eixos estabelecem o grau de proximidade e conhecimento entre os seus clientes, empresa, produtos e serviço. A partir dessa constatação, você tem a possibilidade de ser mais direto em sua abordagem de venda. É uma maneira que você tem para economizar o seu tempo, evitar desperdícios em sua força de trabalho, quando você investe muito do seu tempo procurando por clientes que não conhecem nem a você, tampouco o seu produto, empresa ou serviço.