



Checklist para  
ajudar você a



vender



## Passo 1

**Responda estas perguntas com bastante clareza:**

1 - Que benefícios o cooperado vai ter com o que você está vendendo?

2 - Quem é a pessoa com quem você pretende fazer negócio?

3 - O que você precisa fazer para o cooperado perceber a utilidade do produto/serviço que você pretende que seja adquirido por ele?

4 - Em que prazo você espera fechar o negócio?

Curto - até 1 mês

Médio - 2 a 7 meses

Longo - 8 a 12 meses

5 - Quais são os pontos de contato necessários para você convencer um cliente/cooperado a fazer negócios?

## Passo 2

1 - Relacione os principais públicos e as redes sociais que eles usam. Faça conexões, converse sobre assuntos úteis para eles, dê informações relevantes, contribua para enriquecer suas publicações com bons comentários.

2 – Participe, de forma ativa, de eventos presenciais e online importantes para o cooperado e para as pessoas que você quer atrair. Assim como as redes sociais, eles são locais estratégicos para você prospectar.

3 – Analise o seu perfil e o site da cooperativa. Esses dois canais precisam mostrar claramente ao prospecto o que você tem para ajudá-lo e as vantagens de ele fazer negócio com a cooperativa.

4 - Jornada de compra do cooperado – Quais são as etapas que ele percorre até o fechamento do negócio? (Busque essas informações por meio dos cooperados já existentes).



# Passo 3

1 – Identifique o índice de satisfação dos clientes por meio do Net Promoter Score (NPS).

- Peça autorização àqueles que responderem de 8 para cima para usar a recomendação ou depoimento em suas redes sociais e no site da Cooperativa.

2 - Como o cooperado vai compreender que alcançou o resultado que esperava?

- Alinhe a expectativa do associado desde o início do processo.
- Comemore com ele todas as conquistas, inclusive as primeiras.
- Estimule-o a divulgar esses bons resultados nas redes sociais e de outras formas, como grupos de WhatsApp.

