CANVAS DO MARKETING DE VENDAS

POR VINÍCIUS MARQUES

TRÁFEGO
. ferramentas que geram tráfego
. canais de publicidade

ENGAJAMENTO
. o que gera empatia
. canais de relacionamento

OFERTA DE VALOR
. proposta de valor
. benefícios para o cliente

DORES DOS CLIENTES
. problemas dos clientes
. necessidades dos clientes

CLIENTES | LEADS
. perfil do cliente
. segmento de clientes

CONVERSÃO | VENDAS
. ferramentas de vendas
. canais de distribuição

PRODUTOS | SERVIÇOS
. produtos e serviços oferecidos

MINDSET
. qual o gatilho mental
. qual emoção influência o cliente

CUSTOS | INVESTIMENTOS
. estrutura dos custos
. valores de investimentos

RECEITAS | LIFE TIME VALUE
. faturamento financeiro
. valor que o cliente gera ao longo do tempo

CONSULTORIA:
WWW.FOCCOSTI.COM.BR