DIAGNÓSTICO GRATUITO · PERGUNTAS

M5 EXPRESS

10 perguntas para a sua empresa

Descubra por onde a venda está escapando.

Como usar

Responda hoje, sem pensar muito, e de novo daqui a 30 dias. Cada "não" é um lugar por onde a venda está escapando. Conte quantos "sim" você marcou.

#	Pergunta	Hoje	Em 30 dias
01	Consigo explicar o que vendo em uma frase?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não
02	Todo mundo que atende explica do mesmo jeito?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não
03	Sei quais orçamentos estão sem resposta agora?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não
04	Tenho todos os meus contatos num lugar só?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não
05	Todo cliente recebe resposta no mesmo dia?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não
06	Peço indicação para clientes satisfeitos?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não
07	Minhas ações de venda têm dia e hora marcados?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não
08	Tenho um horário do dia reservado só para vender?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não
09	Peço o fechamento ou espero o cliente decidir sozinho?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não
10	Sei quanto vendi na última semana, e por quê?	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não

01 Onde cada “não” se resolve

Perguntas	Pilar do Método M5
07 e 08	M1 · Mentalidade
03 e 04	M2 · Mapa de Oportunidades
06	M3 · Aquisição de Leads
01, 02, 05 e 09	M4 · Comunicação Neural
10	M5 · Metrificação

! **Quantos “sim” você marcou?** Cada pilar é um módulo do Método M5 Express. É lá que você aprende a transformar cada “não” em “sim”, com o passo a passo e o acompanhamento da equipe.