

O que você encontrará aqui:

Este checklist foi criado para diagnosticar o nível de prontidão da sua empresa para crescer com a metodologia de Vendarketing, focando em quatro etapas essenciais:



1

Planejamento Estratégico:

Avalie a clareza e robustez de suas metas, entendimento do mercado e jornada de compra do cliente. Um bom planejamento é o que torna marketing e vendas eficientes e direcionados.

2

Posicionamento de Autoridade:

Descubra se sua marca e liderança estão sendo percebidas como autoridades no setor. Um posicionamento estratégico e confiável é vital para atrair leads qualificados e fortalecer sua presença nos canais certos.

3

Planejamento Estratégico:

Avalie se sua máquina de vendas está ativa nos canais certos e se seu investimento em geração de demanda qualificada é inteligente. Conhecer o custo por lead e otimizar campanhas são fundamentais para manter um fluxo constante de oportunidades.

4

Processos de Vendas de Alta Conversão:

Descubra se sua marca e liderança estão sendo percebidas como autoridades no setor. Um posicionamento estratégico e confiável é vital para atrair leads qualificados e fortalecer sua presença nos canais certos.

Por que este Checklist é importante?

Ao passar por essas etapas, você terá clareza sobre os pontos fortes e áreas de melhoria na sua estratégia de vendarketing, permitindo ações focadas no crescimento. Este é o passo inicial para dobrar seus resultados ainda neste ano.