

Curso Prospecção B2B para Gestores
Módulo 1 - Construindo estratégia de alta performance
Aula 2A - Analisando ICPs

Tópico: Conhecendo seu ICP a fundo

Perguntas para fazer ao seu cliente ICP:

- Qual é o seu cargo?
- Qual é a estrutura interna da sua empresa?
- Qual é o seu poder de decisão no processo de fechamento de uma compra?
- Qual é o segmento de atuação da sua empresa?
- Qual é o modelo de negócio da sua empresa?
 - Vocês vendem para empresas ou para consumidores finais?
- Quantos / quais segmentos vocês atendem?
 - Quais desses segmentos são mais atrativos para o seu negócio?
 - Existe algum segmento que vocês não atendem? Qual(is)?
- Qual é o tamanho da sua empresa?
 - Quantos funcionários vocês têm?
- Em que região fica localizada sua empresa?
 - Sua empresa possui filiais? Onde elas ficam localizadas?
- Há quanto tempo sua empresa atua no mercado?
- Qual é a participação de mercado (*market share*) da sua empresa?
- Quais são seus principais concorrentes diretos e indiretos?
- Qual é o diferencial do seu produto e/ou serviço em relação aos concorrentes?
- Quais são os pontos de melhoria do seu produto e/ou serviço em relação aos concorrentes?
- Quais são as principais fontes de receita da sua empresa?
- Qual é o modelo de precificação da sua empresa?
- Qual é o faturamento anual da sua empresa?
- Qual é a sua receita média por cliente (ticket médio)?
- Qual é a sua média de vendas recorrentes por cliente?
- Quantas vendas sua empresa realiza mensalmente?
- Quantas oportunidades sua empresa gera mensalmente?
- Quanto tempo dura o ciclo de vendas da sua equipe comercial?
- Por quais canais seus clientes / usuários chegam até vocês?
- Quantos clientes / usuários vocês possuem em sua base atualmente?
 - Quantos desses clientes / usuários são ativos?
 - Quantos desses clientes / usuários são fidelizados?
- Quais são os principais objetivos de crescimento da sua empresa?
- Quais são os maiores desafios para o crescimento da sua empresa?