

Perguntas para Qualificação de Leads



- **As perguntas abaixo devem ser preenchidas pelo seu time de pré-vendas, dentro do CRM ou do sistema que a sua empresa usa, na 1ª ligação de qualificação para saber se o lead tem fit ou não com a solução que sua equipe vende.**

[Veja como criar formulários customizados no PipeRun para receber estas informações.](#)

Limite ao máximo as perguntas de campo aberto. Deixe respostas pré-configuradas para facilitar o relatório do funil de pré-vendas.

Perguntas

- Como você ficou sabendo da [NOME DA EMPRESA]?
- Na sua situação atual, o que levou você a buscar um [NOME DO PRODUTO/SERVIÇO]?
- Vocês tiveram uma experiência anterior com [NOME DO PRODUTO/SERVIÇO]?
- Se sim, atualmente qual [NOME DO PRODUTO/SERVIÇO] você e seu time usam ou usaram?
- Quais objetivos você deseja atingir com a aquisição de um novo [NOME DO PRODUTO/SERVIÇO]?
- Quais as características/funcionalidades são cruciais para um [NOME DO PRODUTO/SERVIÇO]?
- Existem outras pessoas participando do processo de decisão da compra? Quem?
- Nossos preços vão de [CITAR MARGEM DE PREÇOS]. Preço é um fator decisivo na sua escolha ou quais seriam os outros fatores?
- Quando você teria disponibilidade de participar de uma demo com um consultor?

Dicas

- Se o lead tiver interesse, marque agenda com o vendedor. Dê ganho na oportunidade e duplique ela para o funil de vendas. ([Veja como automatizar a duplicação da oportunidade para outro funil](#));
- Se o lead não puder comprar agora, congele a oportunidade e agende atividade com data para retomar contato;
- Se o lead não tiver intenção de compra, dê perdido na oportunidade, duplique e mande de volta para o marketing;
- Se o lead não tiver fit com o negócio, dê perdido na oportunidade.

Conteúdo de apoio

[Funil de Pré-Vendas Pronto](#) | [Scripts de Vendas Prontos](#) | [Quantos SDR seu time precisa?](#) | [Como saber se uma ligação para qualificar leads foi boa?](#)



Ainda não é cliente PipeRun?

[Teste Grátis](#)