DANNY ARAUJO
CONSULTORIA COMERCIAL E MARKETING

As *5 Perguntas* de Auditoria Comercial

Como encontrar e estancar **vazamentos invisíveis** antes de investir R$ 1 a mais em tráfego ou equipe.

NOTA EXECUTIVA

Reúna sua liderança comercial e responda com dados reais, não com percepções.

PERGUNTA 01

O que acontece exatamente nos primeiros 15 minutos em que um lead chega?

POR QUE IMPORTA

O lead esfria rapidamente. Demorar horas para responder transforma investimento de marketing em oportunidade para o concorrente.

O QUE AUDITAR

Qual é o tempo médio real de primeira resposta hoje e quem responde por esse SLA?

DADO ATUAL ..... RESPONSÁVEL .....

PERGUNTA 02

Qual é o critério objetivo para um lead avançar ou ser descartado?

POR QUE IMPORTA

Vendedores ocupados com curiosos sem perfil perdem foco e energia para negociar com quem realmente compra.

O QUE AUDITAR

Quais perguntas de triagem (necessidade, urgência, orçamento e decisor) são obrigatórias antes da proposta?

DADO ATUAL ..... RESPONSÁVEL .....

PERGUNTAS 03 A 05

Diagnóstico de gargalos

Do follow-up ao motivo de perda: onde a receita já gerada escapa entre um contato e outro.

PERGUNTA 03

Qual é o protocolo exato quando o cliente diz “vou pensar” ou para de responder?

POR QUE IMPORTA

A maioria das vendas consultivas e de maior ticket exige entre 5 e 12 pontos de contato. Desistir no primeiro silêncio deixa receita na mesa.

O QUE AUDITAR

Existe uma régua estruturada de follow-up (D+1, D+3, D+5, D+7) com abordagem consultiva em cada etapa?

DADO ATUAL ..... RESPONSÁVEL .....

PERGUNTA 04

Qual é a taxa de conversão entre agendamento e reunião/visita realizada?

POR QUE IMPORTA

Volume alto de agendamentos com baixo comparecimento indica falha na ancoragem de valor e no processo de confirmação, não falta de demanda.

O QUE AUDITAR

Quantos leads agendados efetivamente comparecem e avançam para diagnóstico?

DADO ATUAL ..... RESPONSÁVEL .....

PERGUNTA 05

Por que as pessoas que não fecham conosco dizem “não”?

POR QUE IMPORTA

Objeções recorrentes não mapeadas impedem o ajuste fino da oferta, do posicionamento e do discurso comercial.

O QUE AUDITAR

Os motivos reais de perda são categorizados no CRM e revisados toda semana?

DADO ATUAL ..... RESPONSÁVEL .....

FECHAMENTO

Se você não tem respostas baseadas em dados para essas 5 perguntas, *o seu funil está vazando receita.*

Agora que você tem as perguntas de auditoria, o próximo passo é dominar a execução. No meu canal exclusivo **Arquitetura da Gestão**, eu compartilho semanalmente bastidores reais, scripts de recuperação de leads e análises práticas de processos comerciais.

CHECKLIST DA AUDITORIA		RESPONDIDA COM DADOS?
01	Primeiros 15 minutos do lead	☐
02	Critério de avanço ou descarte	☐
03	Protocolo do “vou pensar” e do silêncio	☐
04	Conversão de agendamento em reunião/visita	☐
05	Motivos reais de perda	☐

Escolha como avançar agora:

Entrar no Canal VIP Arquitetura da Gestão (WhatsApp) →

Falar direto com a Danny sobre minha operação →

WHATSAPP
(84) 9 7400-5115

SITE
www.dannyaraujo.com.br