



Checklist do **PÓS- VENDAS**

Acompanhe a entrega:

- Marque a data de entrega no seu calendário.
- Um dia após a entrega, entre em contato com o cliente.
- Pergunte sobre a experiência da entrega e do produto.
- Ofereça ajuda caso haja algum problema ou dúvida.
- Demonstre interesse genuíno para fazer o cliente se sentir valorizado.

Faça follow up:

- Use o follow-up não apenas para acompanhar orçamentos, mas também para manter o relacionamento.
- Pergunte ao cliente se gostou do produto adquirido.
- Identifique oportunidades de novas vendas ou ações impactantes.
- Mantenha conversas frequentes e ativas com o cliente.
- Convide para eventos da loja ou ações promocionais relacionadas.

Faça o cliente se sentir exclusivo:

- Convide clientes atuais para conhecer novos produtos antes do lançamento.
- Priorize a participação de compradores frequentes em feiras e eventos do setor.
- Crie um sentimento de exclusividade ao oferecer acesso privilegiado.

Use o Salesforce e Qualtrics:

- Utilize as plataformas Salesforce e Qualtrics para gerenciar informações do cliente.
- Registre preferências do cliente, produtos de interesse, hobbies e detalhes relevantes.
- Garanta que todas as informações relevantes estejam registradas nas plataformas.

Lembre-se de adaptar esse checklist de acordo com as necessidades específicas do seu negócio e dos seus clientes. O objetivo é sempre oferecer um serviço personalizado e de qualidade para construir relacionamentos duradouros.

Garanta um pós-venda eficiente: caso o cliente entre em contato após o fechamento da venda sobre algum tema, priorize a resposta em até 24 horas. Mantenha o encantamento e não deixe o cliente esperando.