Checklist Funnel Canvas

Siga esse passo a passo para aproveitar a performance total da ferramenta.

Métricas que Importam

- [ ] Escolhi a ÚNICA métrica que vou acompanhar para entender se mais pessoas estão conhecendo minha empresa. Ex: Visualizações em vídeo, Cliques no site.
- [ ] Escolhi a ÚNICA métrica que vou acompanhar para saber se você está convertendo visitantes em leads. Ex: Número de Downloads do E-Book, Número contatos captados pelo meu chatbot, Pedidos de Orçamento no Site.
- [ ] Escolhi a ÚNICA métrica que vou acompanhar para levar seus usuários a uma conversa comercial. Ex: Visitas ao espaço de eventos, Reuniões de apresentação de proposta, Vendas na loja online.
- [ ] Determinei como as métricas que importam vão funcionar em conjunto dentro de um funil simples, é importante que elas estejam correlacionadas. Ex: 100 pessoas estão visitando meu site, 40 estão pedindo orçamento para meu serviço, 10 estão agendando uma conversa para conhecer meu espaço.

Rotina

- [ ] Listei o que preciso fazer uma única vez.
- [ ] Listei o que preciso fazer todos os dias
- [ ] Listei o que preciso fazer toda semana
- [ ] Listei o que preciso fazer todo mês.

Atração

- [ ] Descrevi como impactar pessoas que nunca tiveram contato com a empesa
- [ ] Determinei quais serão os canais utilizados nesta etapa.

Conversão

- [ ] Criei uma tática para cadastrar curiosos e interessados na minha base de contatos
- [ ] Determinei métodos para extrair informações chave entender se ele é um contato qualificado (que é parecido com o seu perfil de cliente ideal) para minha empresa.
- [ ] Determinei quais serão os canais utilizados nesta etapa.

Ativação

- [ ] Planejei quais serão as ações executadas para gerar interesse de compra no lead qualificado.
- [ ] Determinei quais serão os canais utilizados nesta etapa.

Make and Share Free Checklists