



# **PESQUISA DE DADOS SECUNDÁRIOS NA PROSPECÇÃO DE CLIENTES**

Prof<sup>a</sup> Valéria Castro

# SEGMENTAÇÃO SETORIAL

Vantagens da para prospecção focada em um setor:

## - Argumentos de venda

Levantamento de dados setoriais servirá de base para proposições aderentes aos players setoriais de maneira geral.

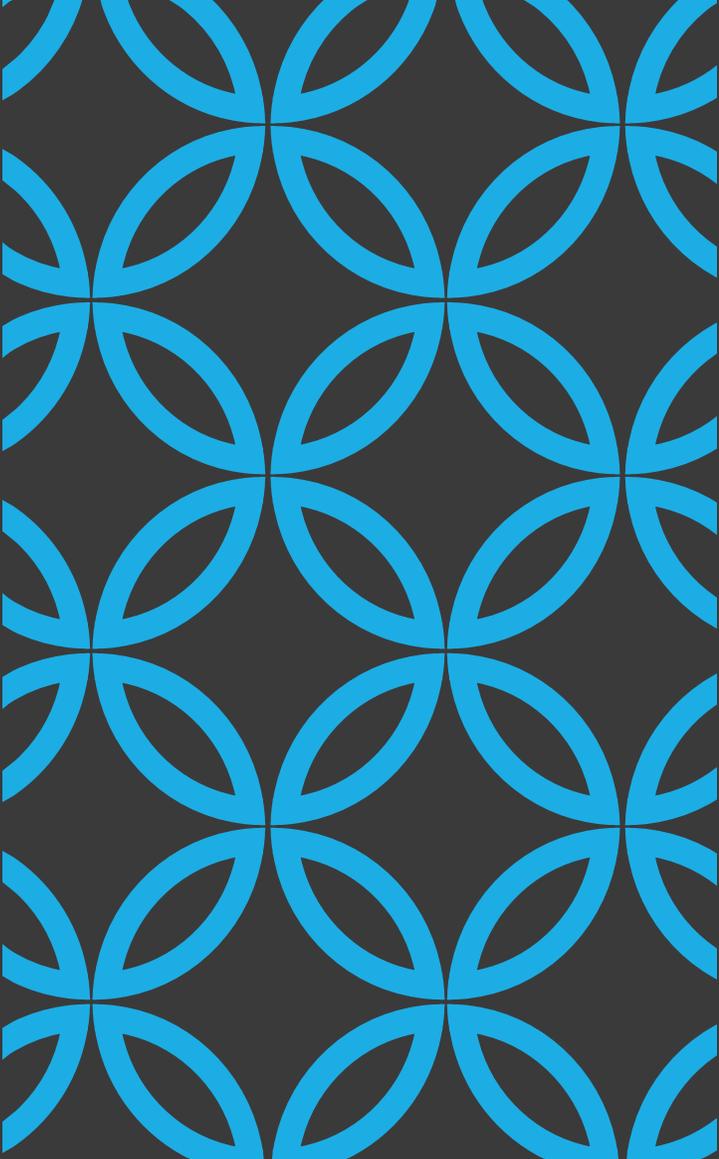
## - Celeridade

O cenário setorial obtido com o estudo exploratório neste etapa será utilizado na elaboração do trabalho na etapa de análise de contexto.

# ETAPAS



1. Segmente o setor escolhido
  - Amplia lista de intenções
  - Permite prospecção focada
2. Identifique os clientes potenciais em cada segmento setorial



# ETAPAS

---

3. Levante dados secundários sobre o setor e dos *prospects* de cada segmento setorial:
  - mercado
  - concorrência

# ETAPAS

4. Defina as informações obtidas em fontes secundárias que servirão como critérios de escolha dos prospects a serem abordados para a apresentação da proposta em reunião.

a) Uso e conhecimento de Comunicação:

- ✓ Empresas que fazem uso de Comunicação Institucional
- ✓ Empresas que apresentam falhas na Comunicação Institucional
- ✓ Empresas que enfrentam crise na qual a Comunicação pode atuar

b) Diversidade de públicos de relacionamento

- ✓ Modelos de negócio que possibilitam desenvolver trabalho de comunicação e relacionamento com diversos públicos de sua cadeia.
- ✓ Modelos de negócio que focam em poucos públicos, restringindo as possibilidades de desenvolvimento do projeto.

# ETAPAS

5. Busque levantar na reunião de prospecção informações que auxiliam na identificação de organizações que oferecem possibilidade de elaboração de plano estratégico.

Para isso, estabeleça critérios objetivos de escolha do cliente, como:

- ✓ Objetivo de negócio ou resultados de negócio ou planos futuros para empresas
- ✓ *Core bussines*
- ✓ Visão e missão em ONG's, governo etc se não estiverem disponíveis em dados secundários
- ✓ Ciclo de vida da organização: crescimento, manutenção/consolidação, mudança de segmento de negócio, fusão
- ✓ Desafios recentemente enfrentados e oportunidades vislumbradas
- ✓ Expectativa do cliente a respeito do projeto

**ATENÇÃO:** Muitas destas informações seriam obtidas apenas mais à frente, na reunião de briefing. Entretanto, sua obtenção antecipada facilitará a tomada de decisão.