eskda

SPIN SELLING

90 PERGUNTAS

PARA APLICAR ESSA TÉCNICA!

Você vê dificuldades em sua equipe de vendas para vender o seu produto ou serviço?

Sua equipe tem pouco poder de persuasão e se vê em uma parede de recusas incessantes?

É por isso que a técnica de **Spin Selling** serve, ela ajuda a sua equipe a vender mais por oferecer o seu produto como uma solução de um problema do cliente! É com base nos 4 tipos de perguntas que a técnica trás, que você pode criar uma necessidade e urgência de compra do que sua empresa oferece!

Abaixo, listamos, no total, 90 sugestões de perguntas SPIN dentre as 4 categorias para ajudar a sua empresa a fazer negócio!

OBS: *Vale ressaltar que algumas delas estão direcionadas a setores que possam não ser o da sua empresa, basta adaptá-las aos cenários que acontecem no dia-a-dia do perfil do seu cliente.*

PERGUNTAS DE **SITUAÇÃO**

São perguntas que têm como objetivo ***entender o cenário/contexto em que o seu cliente vive para identificar os potenciais problemas que eles têm e, mais importante, as soluções que sua empresa pode oferecer.***

---

1. *Onde fica a sede da sua empresa? Há quanto tempo?*

2. *O terreno é próprio ou alugado?*

3. *Quantas pessoas trabalham lá?*

4. *Quantos dos seus funcionários utilizam transporte público para trabalhar? E automóvel?*

5. *Você sabe em média quanto tempo seus funcionários levam para chegar na empresa?*

6. *Você oferece estrutura adequada para sua equipe de trabalho?*

7. *Como funciona o seu processo comercial? Detalhe.*

8. *Você enfrenta desafios no seu processo de vendas? Quais?*

9. *Quanto tempo dura o seu ciclo de vendas?*

10. *Você controla a maneira com que o time de vendas negocia com os clientes? Como?*

11. *Você utiliza alguma ferramenta para ajudar no seu processo de vendas?*

PERGUNTAS DE **SITUAÇÃO**

12. *Você cadastra os dados dos seus clientes? Onde?*

13. *Você possui uma estratégia para desenvolver um relacionamento com seus clientes?*

14. *Você possui uma estratégia para saber a hora certa de contatar seu cliente novamente?*

15. *Você utiliza alguma ferramenta para lembrar de fazer follow-ups com os clientes?*

16. *Você monitora o desempenho e crescimento dos seus times? Como?*

17. *Você sabe os principais desafios e oportunidades da empresa?*

18. *Como você planeja o futuro do negócio? Tem algum sistema de metas?*

19. *Como você busca seus clientes? Por quê?*

20. *Qual o valor investido no time de vendas?*

21. *Você utiliza alguma ferramenta de gerenciamento de clientes? Qual(is)?*

22. *Você tem algum projeto encaminhado ou já funcionando? Poderia dar mais detalhes sobre?*

23. *Como você organiza e confere documentos importantes para a empresa?*

24. *Você tem uma equipe fiscal?*

PERGUNTAS DE **PROBLEMA**

*São perguntas que têm como objetivo **buscar a maior quantidade de informações sobre os problemas que o seu cliente enfrenta diariamente**, levando sempre em mente como essas situações se encaixam com o seu produto/serviço.*

---

25. *Você já perdeu oportunidades de venda por esquecer de dar retorno a algum cliente?*

26. *Quais são os problemas que você enfrenta em seu fluxo de vendas?*

27. *A falta de alguma ferramenta gestora tem influenciado as suas vendas?*

28. *Seus ciclos de vendas estão mais longos? Você acha que é por que você não tem seus follow-ups organizados?*

29. *Você tem problemas de follow-ups frios? Isso impacta no relacionamento empresa-cliente?*

30. *O que você faz para solucionar eventuais problemas no seu negócio?*

31. *Quanto tempo você gasta para fazer (colocar situação comum em empresas)?*

32. *Se seu fluxo de vendas não dá certo, o que você faz?*

33. *Você está satisfeito com a sua taxa de conversão?*

34. *Você está satisfeito com o seu custo de aquisição de cliente (CAC)?*

PERGUNTAS DE **PROBLEMA**

35. *Você está satisfeito com a quantidade de leads gerados pelo marketing?*

36. *Você está satisfeito com o seu processo de qualificação de leads?*

37. *Você está atingindo as metas desenhadas?*

38. *Você conhece os problemas que seus times estão enfrentando?*

39. *Sua equipe tem dificuldades de deslocamento no seu dia-a-dia?*

40. *Por que você gostaria de mudar o local da sua empresa?*

41. *Você gostaria de diminuir a média de atraso dos seus funcionários?*

42. *Você gostaria de aumentar a produtividade dos seus funcionários?*

43. *Você tem problemas de segurança?*

44. *Quais são seus desafios referentes à organização do seu negócio?*

45. *Como a empresa acompanha as ameaças do mercado?*

46. *Como a empresa acompanha as inovações tecnológicas do setor em que atua?*

47. *Como a empresa se adapta a mudanças de legislações?*

48. *Como você resolve problemas de processos comerciais mal desenvolvidos?*

PERGUNTAS DE **IMPLICAÇÃO**

Esse tipo de pergunta tem como objetivo ***entender as consequências dos problemas que o seu cliente tem****. Ao entendê-las, o cliente começará a entender a necessidade de compra de uma solução.*

---

49. *Você está ciente do impacto que a falta de planejamento do time comercial tem na sua empresa?*

50. *Suas vendas diminuíram após esse novo concorrente entrar no mercado?*

51. *Você tem a impressão de que está perdendo para a concorrência?*

52. *Quantas ligações você faz por dia para leads que não são qualificados por falta de uma ferramenta de CRM?*

53. *Qual é o custo com horas extras na sua equipe?*

54. *O que sua empresa deixa de ganhar quando sua equipe perde muito tempo de deslocamento ao trabalho?*

55. *Você correrá algum risco se sua segurança for comprometida?*

56. *Qual o salário médio das suas equipes? É o suficiente?*

57. *Você mede a carga de retrabalho da sua equipe? Se sim, qual é?*

58. *O que você faz para diminuir a carga de retrabalho? Você sente que esse é um grande problema?*

PERGUNTAS DE **IMPLICAÇÃO**

59. *Você acha que a produtividade e a qualidade dos seus serviços melhorará se você diminuir a carga de trabalho? E retrabalho?*

60. *As suas métricas estão acima ou abaixo da média de mercado?*

61. *Qual será o impacto nas vendas se seus problemas não foram resolvidos?*

62. *Você se preocupa com a manutenção dos seus servidores?*

63. *Se tiver algum tipo de mal funcionamento, você está preparado(a)?*

64. *Se algum funcionário chave se demitir, você garante o funcionamento do setor?*

65. *Você sabe se sua equipe obtém os melhores valores em compras?*

66. *Seu custo de fidelização de clientes é alto?*

67. *Seu custo de aquisição de clientes é alto?*

68. *Qual a porcentagem de conversão da sua empresa? Você está satisfeito(a) com o número?*

69. *Você sente que as conversões nunca estiveram tão baixas, o que você faz?*

70. *Qual seria a carga de trabalho ideal das suas equipes?*

PERGUNTAS DE **NECESSIDADE**

Esse tipo de pergunta tem como objetivo ***mostrar como o seu produto poderá resolver o problema eficientemente****. Elas podem aumentar a urgência de compra e serem o empurrãozinho que falta para ter uma venda bem sucedida!*

---

71. *Se seu planejamento estivesse muito bem alinhado, você acha que suas conversões melhorariam?*

72. *Se sua empresa adotasse uma ferramenta de gerenciamento, resolveria algum problema da sua equipe?*

73. *E se 50% dos seus clientes fossem convertidos somente por sua empresa manter um registro organizado de ligações, conversas e dados?*

74. *E se aumentarmos suas vendas em X% somente tomando conta dessa parte?*

75. *Quanto tempo você limparia da sua agenda se tivesse uma ferramenta como a nossa lhe ajudando?*

76. *E se você tivesse os melhores dias e horários para contatar os leads?*

77. *Se você conseguisse reduzir a carga de retrabalho atual da sua empresa, qual seria o impacto?*

78. *E se você adotasse o regime híbrido ou à distância de trabalho? Acha que a produtividade aumentaria? E a qualidade?*

PERGUNTAS DE **NECESSIDADE**

79. *E se você melhorasse a estrutura da empresa para acomodar melhor os funcionários? Se o horário se tornasse flexível?*

80. *Reduzir custos no setor X é importante pra você?*

81. *Sua equipe de vendas expressa vontade de melhorar o setor com ferramentas, tecnologias e inovações?*

82. *O nosso produto pode ajudar você?*

83. *Você vê algum benefício em facilitar a criação de conteúdo para o seu negócio?*

84. *Você vê vantagens em nossa empresa assumir X setor para você? (marketing, planejamento, vendas, anúncios pagos)*

85. *Nosso produto pode ajudar você de alguma maneira diferente?*

86. *Você acharia útil uma ferramenta de automatização de processos?*

87. *E se reduzíssemos o seu retrabalho para zero, quanto você economizaria?*

88. *E se diminuirmos o custo de aquisição de clientes (CAC) apenas automatizando processos? Você acha relevante?*

89. *E se aumentarmos a sua taxa de conversão somente com marketing digital e anúncios pagos, você gostaria?*

90. *E se fizermos o planejamento da sua empresa para que sua taxa de dinheiro desperdiçado caísse a zero em X meses?*

eskda

QUEM SOMOS

Com mais de 7 anos de experiência, somos responsáveis pelo marketing ou parte do marketing de empresas de diferentes segmentos. **Trazemos novas estratégias, metodologias** e **ferramentas para ajudar no processo de marketing** e **vendas** para sua empresa. Também **contamos com um estúdio para gravação de vídeos e transmissões ao vivo**. Além disso, auxiliamos empresários e profissionais da área com **consultorias** e **treinamentos online** e **presenciais**.

Clique no botão e conheça mais sobre a gente:

eskda.com.br

eskda

OBRIGADO.

Se você sentiu falta de alguma pergunta,

conta pra gente para podermos

mantê-los sempre atualizados!

eskda.com.br