

CHECKLIST PRÁTICO MEDIAR A EFICIÊNCIA DE CAMPANHAS OFF-LINE

Objetivo do checklist

Garantir que toda venda off-line tenha origem registrada, permitindo avaliar corretamente o ROI do marketing (Google Ads, SEO, redes sociais etc.).

Regra número 1

Todo atendimento precisa responder UMA pergunta:

“Como você conheceu a empresa?”

Se não respondeu isso, não valeu.

Dados básicos

- Nome do cliente _____
- Telefone / WhatsApp _____
- Vendedor _____

Origem do contato (obrigatório)

- Google (pesquisa)
- Anúncio no Google
- Instagram / Facebook
- Indicação
- Passou em frente
- Outro _____

👉 Nunca deixar em branco.

Resultado do contato

- Venda
- Em negociação
- Não avançou

Se vendeu:

- Valor da venda _____

Fechamento da semana (5 minutos)

Uma vez por semana, alguém responde só isso:

- Quantos contatos vieram do Google?
- Quantas vendas vieram desses contatos?
- Quanto isso faturou?

👉 Pronto. Isso já é ROI real.

O que NÃO fazer

- ✗ “Depois eu anoto”
- ✗ “Todo mundo veio por indicação”
- “Marketing não funciona” sem medir

Verdade simples

Marketing traz oportunidade.
Vendas fecham negócio.
Registro conecta os dois.
Sem registro, qualquer decisão é chute.