

Checklist de propósito de viagem (30 categorias)

Use como referência ao preencher logs e formulários. Adapte para seu setor.

A. Vendas (5 categorias)

1. Visita comercial – prospect (risco baixo): ex. "Apresentação de proposta para Acme Corp"
2. Visita comercial – cliente ativo: ex. "Renovação de contrato com Beta Ltda"
3. Demonstração de produto: ex. "Demo do produto X para Gamma Inc"
4. Negociação de preço: ex. "Reunião de fechamento com Delta SA"
5. Pós-venda – revisão de NPS: ex. "Visita de relacionamento com Epsilon Ltda"

B. Atendimento (5)

6. Atendimento técnico – instalação
7. Atendimento técnico – manutenção preventiva
8. Atendimento técnico – emergência
9. Auditoria de qualidade no cliente
10. Treinamento operacional no cliente

C. Suporte (5)

11. Suporte presencial agendado
12. Onboarding de novo cliente
13. Acompanhamento de implementação
14. Recolhimento de feedback estruturado
15. Resolução de incidente crítico (alta urgência)

D. Treinamento (5)

16. Participação em treinamento externo
17. Ministrando treinamento em filial
18. Workshop com parceiro estratégico
19. Certificação profissional (presencial)
20. Mentoria com equipe regional

E. Logística (5)

21. Transporte de equipamento (entrega)
22. Transporte de equipamento (retirada)
23. Coleta de material em fornecedor
24. Visita a almoxarifado de filial
25. Transferência inter-filial autorizada

F. Administrativo (5)

26. Reunião com órgão público (autorizada)
27. Visita a parceiro estratégico (M&A, joint venture)
28. Inspeção de obra ou imóvel da empresa
29. Reunião do conselho ou comitê externo
30. Diligência de due-diligence em aquisição

