

ACELERAÇÃO
DE VENDAS.

EBOOK

GUIA COMPLETO

ACELERAÇÃO DE VENDAS

O QUE FAZER PARA
CRESCER **AGORA**
EXPONENCIALMENTE

SEBRAE

ACELERAÇÃO
DE VENDAS.

NESTE GUIA VOCÊ IRÁ...



1. Testar o a qualidade do seu processo comercial
2. Aprender as melhores práticas de processos comerciais existentes no mundo
3. Confrontar o seu modelo comercial com os melhores existentes
4. Mapear os principais gargalos de seu crescimento
5. Reestruturar seu processo para fortalecer você e seu time

EVENTO **MOVEN+DAS**

- + conexões
- + oportunidades
- + vendas

SOBRE O GUIA

O Guia Completo de **ACELERAÇÃO DE VENDAS**, visa ajudar pequenas e médias empresas no processo de reestruturação de sua área comercial, mesmo aquelas que não possuam recursos para investir em sua área de vendas poderão aproveitar este material para potencializar seus resultados.

Este guia é baseado nas melhores práticas de Aceleração de Vendas e nas principais alavancas que encontramos em nossos clientes PME's.

Esses recursos e conceitos aqui apresentados, irão orientar você empresário, líder comercial ou vendedor na identificação de seus principais pontos críticos de sucesso e onde focar energia para aumentar sua **performance** e **mover exponencialmente suas vendas**.

O guia foi desenvolvido para ajudar qualquer empresa a aumentar a sua escalabilidade em vendas, mesmo aquelas que não possuem grande experiência em gestão ou administração de empresas usufruirão dos benefícios das ferramentas deste ebook.

Aproveite e principalmente coloque em prática!

Boa Leitura!

COMO UTILIZAR

Para melhor guiá-los neste diagnóstico e planejamento, desenvolvemos uma série de atividades e check lists para facilitar o entendimento. Recomendamos que você seja o mais sincero e honesto em sua análise, afinal será o maior beneficiado.

Um ponto muito relevante que aprendemos em nossos processos de consultoria é que grande parte dos empresários , líderes e vendedores passam a maior parte do tempo discutindo o Método de Aceleração de Vendas do que utilizando a seu favor. Sugerimos criticar menos e praticar mais, em geral funciona melhor.

Desejamos boa proveito e mão na massa!



ETAPA 2

BANCO DE DADOS OU BANDO DE DADOS?

1. Você possui os dados básicos de seus clientes organizados em excell ou algum outro software, tais como: Nome, telefone, e-mail, CNPJ ou CPF, Redes Social, Endereço, etc? OBS: Se você tem no seu celular ou em um caderno, a resposta é não, volte e organize seus dados.

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

2. Você possui o perfil de consumo de seus clientes organizados em excell ou algum outro software tais como: Especificação de compra, data do ultimo pedido, recorrência de compra, informações de upselling e cross selling?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

3. Você possui algum nível de análise da base de dados como: Curva ABC, RFV ou outro indicadores de segmentação de bases de clientes

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

Muito Bom!

Arriscaria a dizer que grande parte dos leitores deste guia irão investir algum tempo para poder passar desta primeira etapa e isso não é problema, apenas consciência comercial

ETAPA 2

VOCÊ CONHECE SEU CLIENTE IDEAL ?

1. Você sabe qual é ciclo de vendas ideal de seu negócio, ou seja, qual o tempo entre o primeiro contato e a data de aquisição do produto ou serviço?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

2. Você sabe qual é a melhor margem de produto (Valor de venda - Custo do Produto/Serviço) ?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

3. Qual o menor prazo de recebimento de seu negócio? Você conhece com precisão?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

4. Você possui a definição de seu perfil de cliente ideal por escrito?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

Opa! Legal!

Se você chegou até aqui, você possui um alto grau de consciência sobre seu cliente ideal, avance para o próximo passo.

ETAPA 3

COMO ESTÁ SEU PROCESSO DE PROSPECÇÃO?

1. Você é capaz de listar os 10 passos que você ou uma pessoa do seu time precisa seguir para conquistar novos clientes dentro do perfil ideal?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

2. Você possui uma lista de potenciais clientes, dentro do perfil ideal, novos ou reativação de que permite um vendedor trabalhar por um mês fazendo 40 ligações por dia, ou seja esta lista deve ter em torno de 800 contatos?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

3. Você possui a cadência de contato documentada (uma sequência de contatos por diferentes canais, ex: 1Ligação, 2 e-mail, 3 whats, 4 ligação, 5e e-mail), ou seja qual é a sequência de contatos e em que tempo devem ser feitos

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

4. Você possui os scripts em que o cliente deve se apoiar para fazer as ligações ou os primeiros contatos

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

Ótimo!

Se Respondeu sim para as 11 perguntas acima você já possui um excelente conhecimento de vendas

ETAPA 4

COMO ESTÁ A GESTÃO DE SUA CARTEIRA?

1. Você possui uma mapa de oportunidade, em que consegue identificar as possibilidades de up e cross selling em sua base de clientes, valorando o potencial em reais ou quantidades de vendas possíveis??

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

2. Você realiza reunião comercial estruturada e periódica com seus vendedores?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

3. Você possui ao menos 3 indicadores de vendas que discute com o seu time periodicamente. Se sim. Eles tem metas claras e acordadas por escrito com os vendedores?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

4. Você possui um software de CRM atualizado pelos vendedores?

Caso a resposta seja SIM avance, caso contrário defina este ponto.

Sensacional!

Se você chegou até aqui e respondeu sim para todas as 15 perguntas, você possui um alto grau de maturidade de processo de vendas. MEDALHA DE OURO PRA VOCÊ. PARABÉNS!

QUAL É SEU GRAU DE MATURIDADE COMERCIAL

Fizemos acima 15 perguntas sobre o processo comercial e para verificar sua classificação veja quantos SIM's você respondeu e observe as recomendações. Não há resultado sem esforço, este diagnóstico é apenas o começo. Não desista a sua empresa e nosso país precisa de você

QUANTIDADE DE SIM'S	CLASSIFICAÇÃO	RECOMENDAÇÕES
De 0 a 7	BRONZE	Se você teve entre 0 e 7 acertos, é preciso se dedicar bastante ao seu processo de vendas, há muito trabalho pela frente. O ponto positivo de tudo isso é que estes pontos de melhoria podem esconder um grande potencial de crescimento de vendas e receita. Mãos a obra!
De 8 a 12	PRATA	Se você teve entre 8 a 12 acertos, você possui um bom grau de maturidade no seu processo de vendas, agora é hora de olhar detalhadamente quais foram os pontos que receberam os "Não's" e transformá-los em SIM. Neste estágio é possível que ainda existam pontos fundamentais negligenciados.
De 13 a 15	OURO	Parabéns! Se pontuou entre 13 e 15 SIM's o seu grau de conhecimento do processo de vendas é bastante grande. O desafio neste momento é identificar quais são os pontos de melhoria, pois eles podem estar camuflados em processos existentes mas não tão bem estruturados.