

NOVO OLHAR DA INOVAÇÃO PARA O MKT & VENDAS NA ERA DO CONHECIMENTO



funildeVendas™

Se não for **simples**, não **funciona!**

Somos uma empresa de inteligência comercial que garante resultados em vendas

COMO ENTREGAMOS NOSSO **PROPÓSITO**?

EXECUÇÃO CONSISTENTE EM VENDAS

FAZER O QUE TEM QUE SER FEITO, NA MEDIDA QUE TEM QUE SER FEITO, DIA APÓS DIA



TECNOLOGIA
CRM
FUNIL DE VENDAS™



ACADEMIA FUNIL DE VENDAS™
PALESTRAS, TREINAMENTOS & EVENTOS



MENTORIA EM VENDAS™
PARA QUEM VENDE E AJUDA A VENDER

funildeVendas™

CLIENTES: INDICE SATISFAÇÃO - 98%

Encaramos vendas como uma ciência

Após analisarmos mais de **3.500 empresas**, chegamos às **principais dores em vendas**!



1 **Falta de processos**

Encaramos vendas como uma ciência

Após analisarmos mais de **3.500 empresas**, chegamos às **principais dores em vendas**!



Encaramos vendas como uma ciência

1. **Falta de processos**
2. **Falta de indicadores**

Após analisarmos mais de **3.500 empresas**, chegamos às **principais dores em vendas**!



Encaramos vendas como uma ciência

Após analisarmos mais de **3.500 empresas**, chegamos às **principais dores em vendas**!

1. **Falta de processos**
2. **Falta de indicadores**
3. **Falta de Produtividade**



Encaramos vendas como uma ciência

Após analisarmos mais de **3.500 empresas**, chegamos às **principais dores em vendas**!

1. **Falta de processos**
2. **Falta de indicadores**
3. **Falta de Produtividade**
4. **Falta de Previsibilidade**



NÃO BATER A META DE VENDAS DO MÊS...

funildevendas™

20%

VENDEDORES

80%

FATURAMENTO

UM NOVO OLHAR
SOBRE VENDAS

A ERA DO CLIENTE



A Era do Cliente

Todas as pessoas e "coisas" estão conectadas



90% dos dados no mundo foram criados nos últimos 12 meses



Fonte: CSO Insights: "Impact of Big Data on Sales Performance: Why Big Data Should Be a Big Deal for Sales." 2012

ANTES DA INTERNET



Boa Notícia: Prospects Mais Informados e Qualificados



Suspect · Prospect · Lead · Oportunidade · Pedido · Fechamento

57%

Do ciclo de vendas (ou compra) é percorrido antes que o vendedor seja acionado

Fonte: CEB: - "The Challenger Sales: Driving Growth by Taking Control of the Customer Conversation." 2015

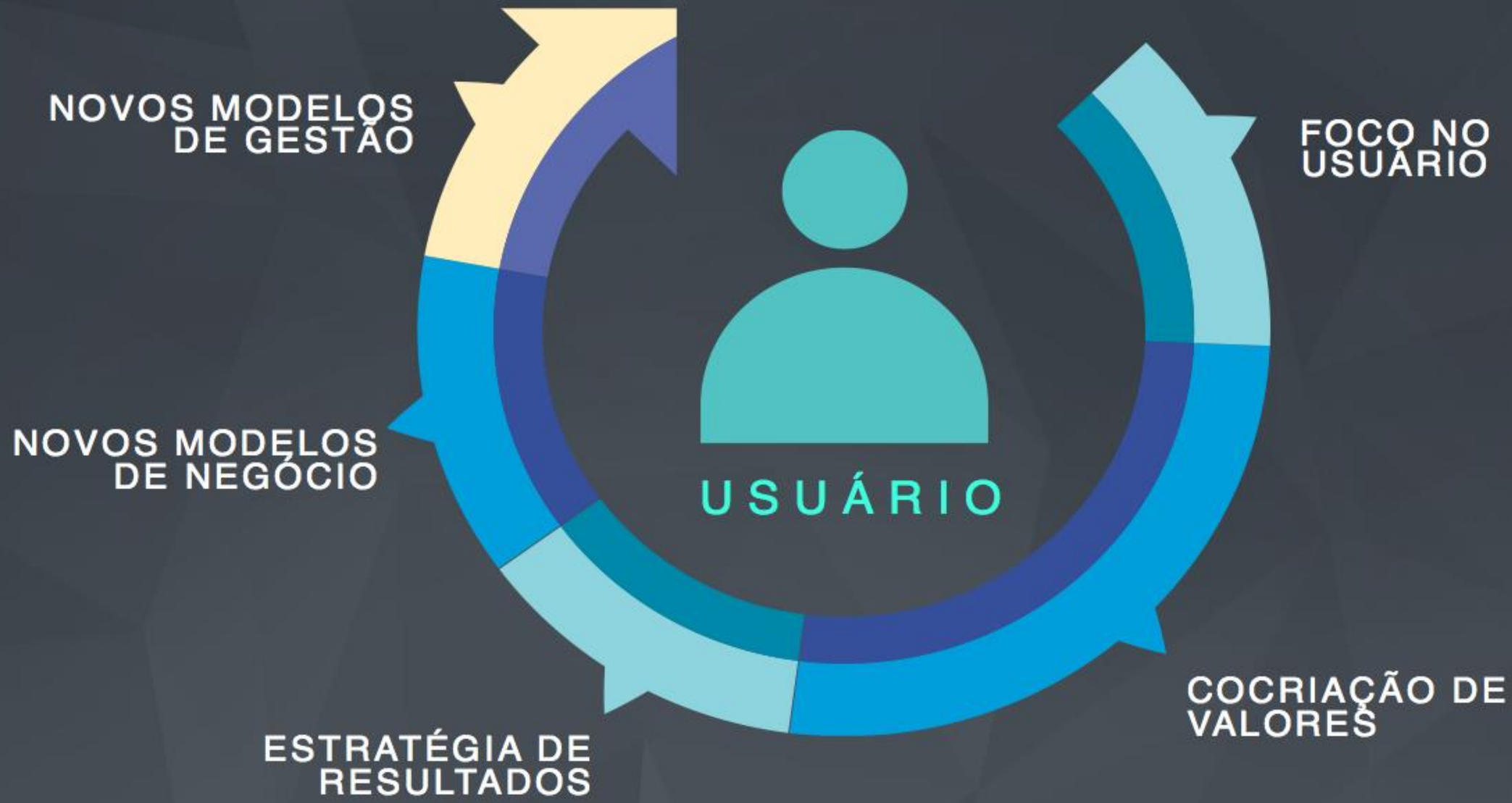
Má Notícia: demoram mais para decidir



22%

Aumento no Ciclo de Vendas Médio nos últimos 5 anos

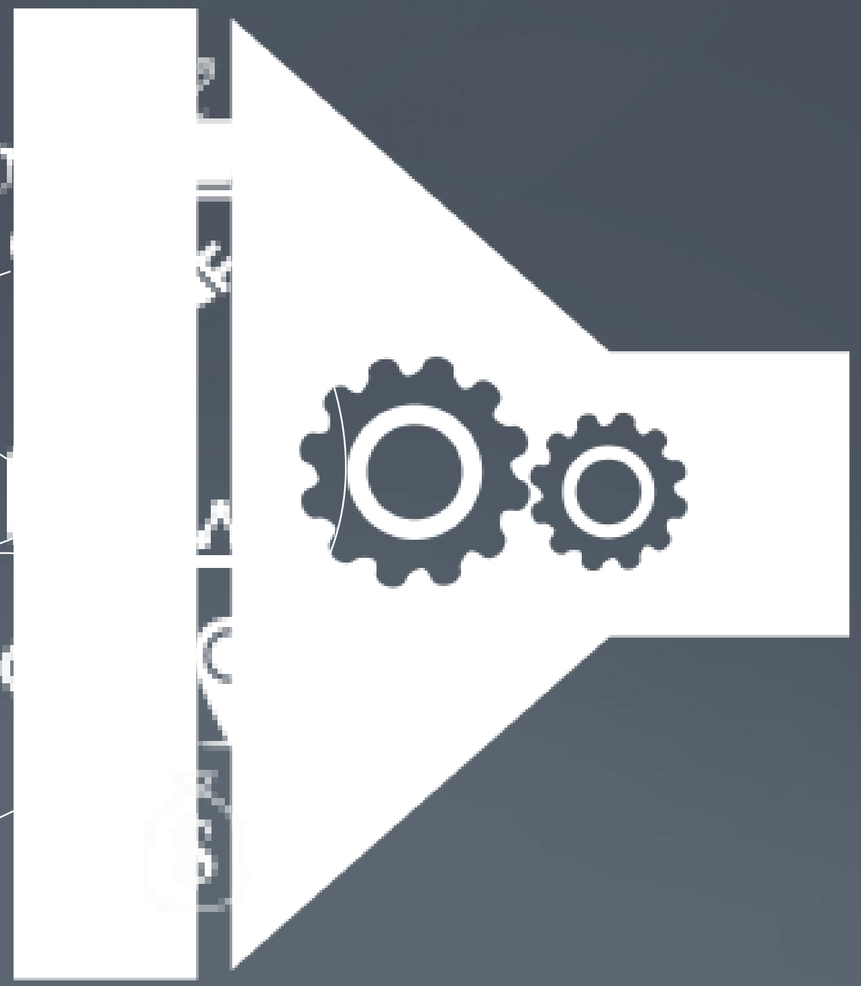
COMO CONSTRUIR VALORES?



INOVAÇÃO







PEGAR O QUE JÁ EXISTE,
FAZER MELHOR,
ENTREGANDO VALOR

ONDE E QUANDO PODEMOS

APLICAR A INOVAÇÃO?

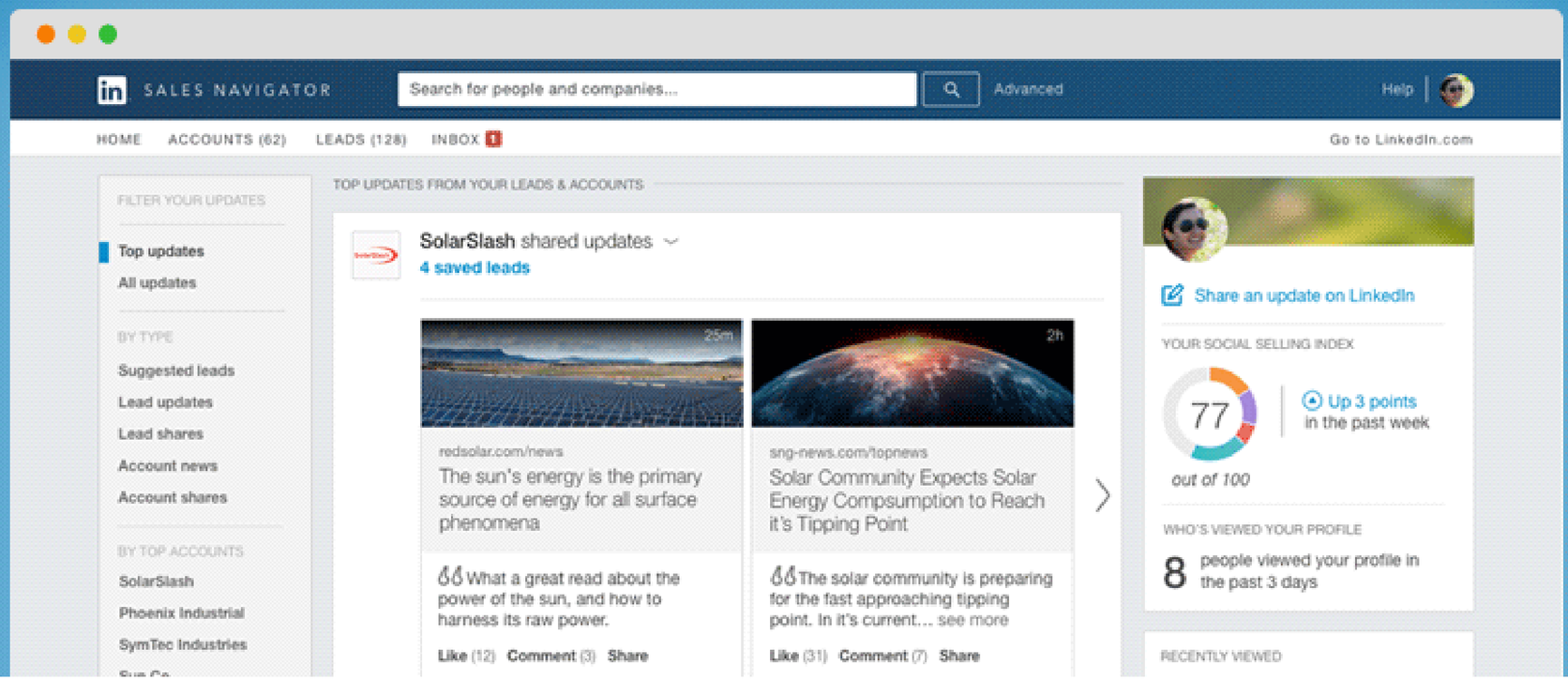
1

TECNOLÓGICA





SALES NAVIGATOR




Dashboard em tempo real
Total em vendas
R$99.450,00
Oportunidade em aberto
R$250.700,00
Meta (%)
35
Avanço da meta
R$5.999,00
R$466,00
Performance
245
32
Ticket médio
R$3.551,78
0,89
Top 5 vendedores
Produtividade
10
7
3
Funil de Vendas

ONDE E QUANDO PODEMOS

APLICAR A INOVAÇÃO?

1

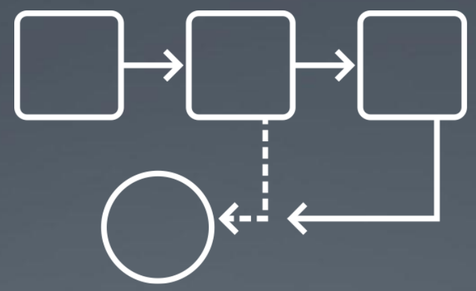
TECNOLÓGICA

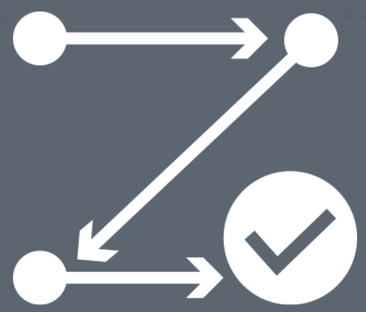




2

PROCESSOS














Purchase at the Sales Counter Using this ID

5112879

Time Remaining

16

SPACE MOUNTAIN

Walt Disney World.


PERRY




Marketing de Conteúdo
SEO
Automação de Marketing
Landing Pages
Nutrição de Leads
Redes Sociais
Analytics
INBOUND MARKETING

ONDE E QUANDO PODEMOS

APLICAR A INOVAÇÃO?

1

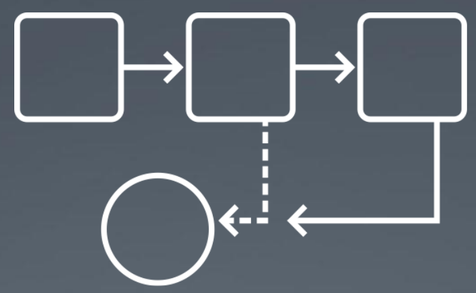
TECNOLÓGICA

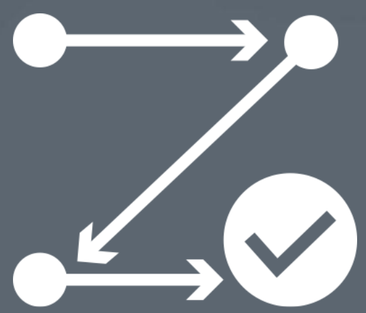




2

PROCESSOS





3

PRODUTOS E SERVIÇOS





Sobre o Bosta em Lata

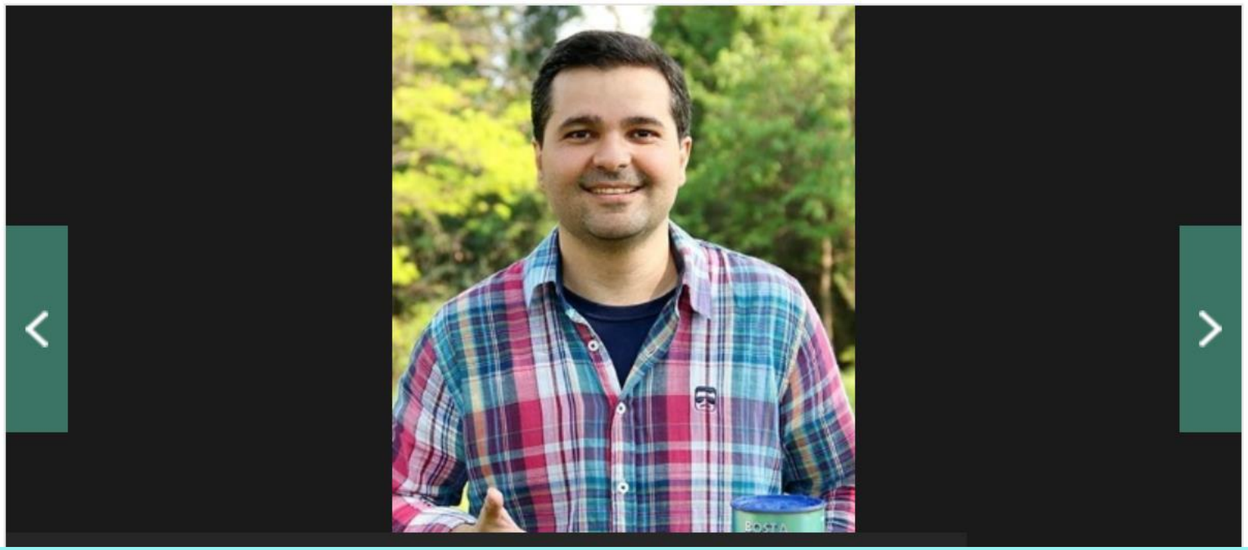


Após dever R$ 1 milhão, empresário agora vende adubo chamado Bosta em Lata

64

Larissa Coldibeli
Colaboração para o UOL, em São Paulo 27/07/2016 | 06h00

Ouvir texto Imprimir Comunicar erro



ONDE E QUANDO PODEMOS

APLICAR A INOVAÇÃO?

1

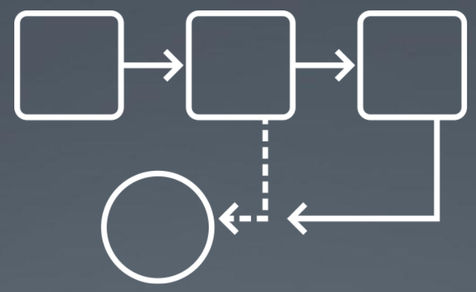
TECNOLÓGICA

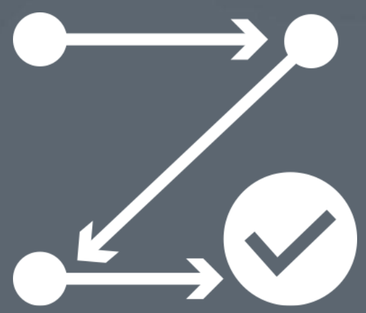




2

PROCESSOS





3

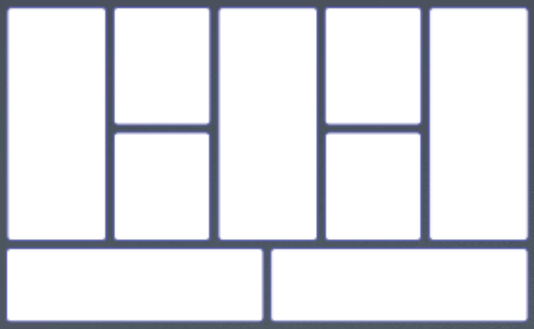
PRODUTOS E SERVIÇOS



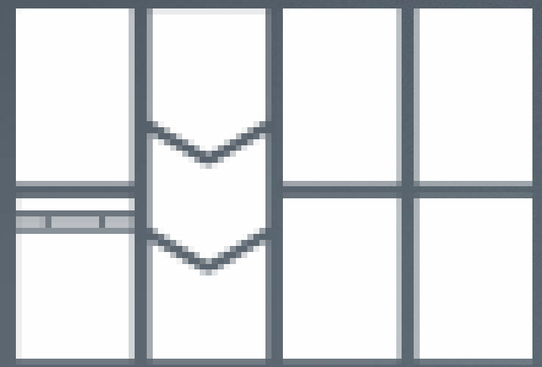


4

MODELO DE NEGÓCIO E VENDAS



BMG



MEV

NETFLIX

See what's next.

ASSISTA ONDE QUISER. CANCELE QUANDO QUISER.

ASSISTA UM MÊS GRÁTIS

DEFINIÇÃO QUE QUEBRA PARADIGMAS

O QUE É VENDAS?



Ajudar outra pessoa a tomar uma decisão que será boa para ela.

DEFINIÇÃO QUE QUEBRA PARADIGMAS

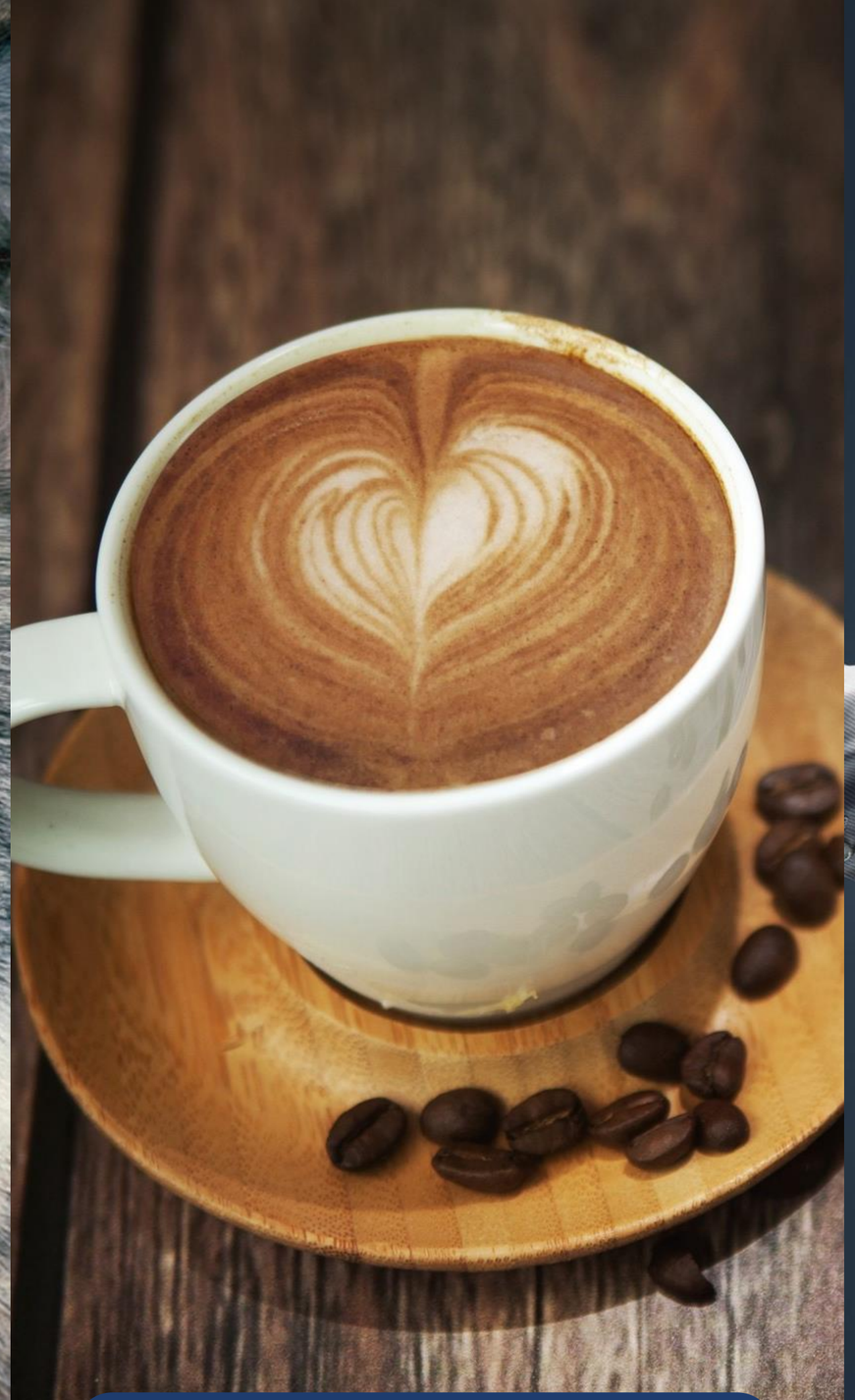
O QUE É VENDAS?

RESULTADO DE UM PROCESSO

Ajudar outra pessoa a tomar uma decisão que será boa para ela.



PROSPECTADOR



RELACIONADOR



FECHADOR


R$

AFINAL DE CONTAS O QUE É

FUNIL DE VENDAS



O QUE É

FUNIL DE VENDAS?



OPORTUNIDADES

%

VISITAS

%

PROPOSTAS

%



ATRAÇÃO

- QUAIS SÃO OS CANAIS?
- ESTRATÉGIAS DE BAIXO, MÉDIO E ALTO ENVOLVIMENTO?
- QUANTO DEVO INVESTIR?
- COMO TRATAR AS OPORTUNIDADES?

RELACIONAMENTO

- COMO ESTOU ME RELACIONANDO COM A OPORTUNIDADE?
- QUANTO CUSTA?

FECHAMENTO

- QUAIS AS OBJEÇÕES E COMO TRATAR?
- COMO ENTREGO?

POR QUE DEVO USAR O **FUNIL DE VENDAS?**

1. Bater meta todos os dias
2. Alinhar o time comercial na mesma direção
3. Entender quais são os melhores negócios para dar foco
4. Gerenciar de forma eficiente o processo de vendas
5. Ter em tempo real todos os principais indicadores de vendas

SE NÃO MEÇO, NÃO

GERENCIO

SE NÃO GERENCIO, NÃO

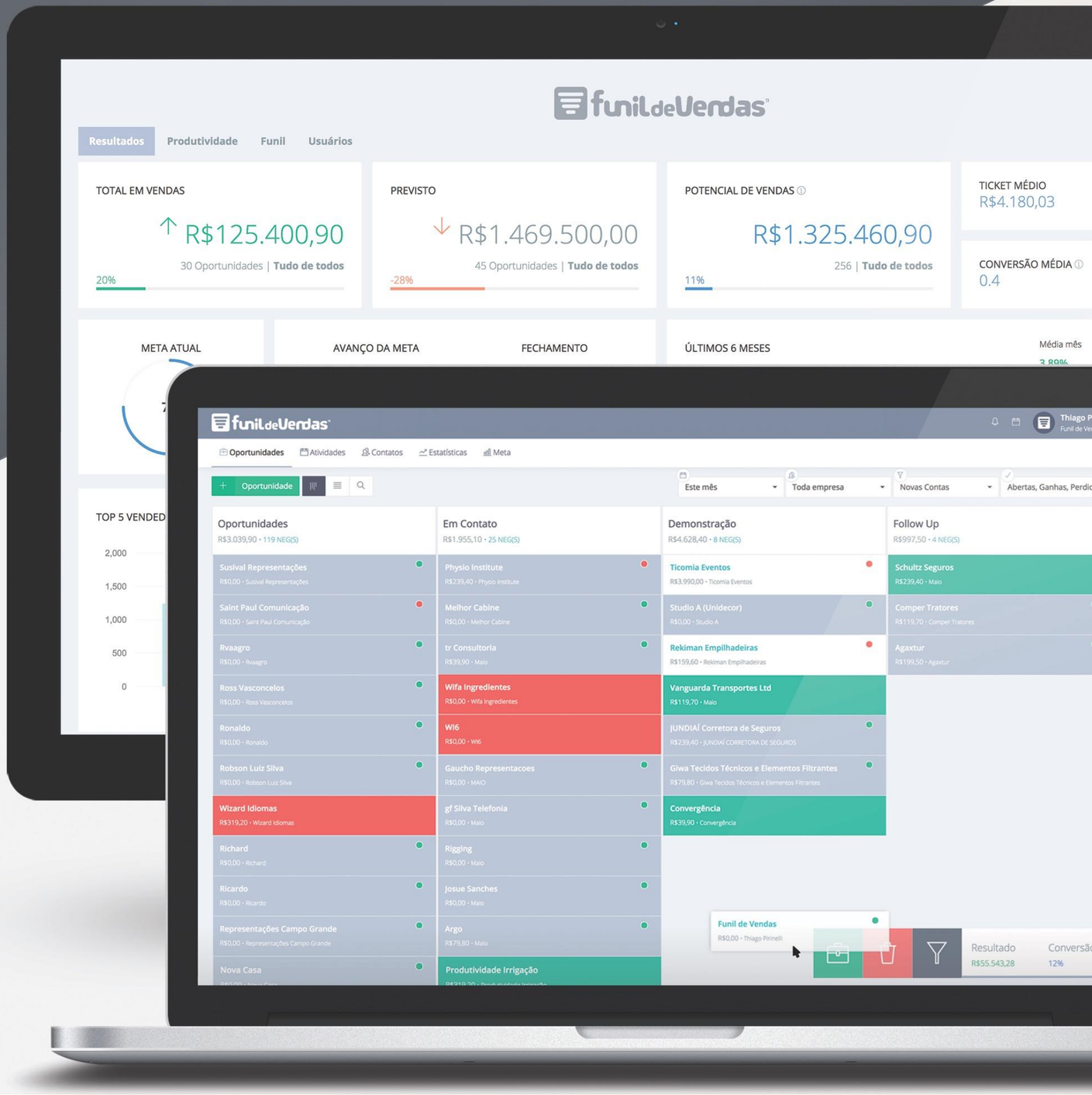
EVOLUO

Quando foi a última vez que você fez algo pela primeira vez?

CONHEÇA O FUNIL DE VENDAS

VISUAL SIMPLES, AUTO EXPLICATIVO E **FANTÁSTICO**

Tenha uma visão clara do mapa de oportunidades para fechar mais negócios!



CADASTRE-SE GRATUITAMENTE POR 7 DIAS | WWW.FUNILDEVENDAS.COM.BR



MUITO SUCESSO
A TODOS!

funildeVendas™

Obrigado

(16) 99237-2727

baratella@funildevendas.com.br

WWW.FUNILDEVENDAS.COM.BR