



US
TO CUPRA DOA
FIL SEM GRACA
ADO

Conectando
propositos

SLG

SALES LEADERS

G R O U P



EDUARDO

Entusiasta de processos comerciais e da formação de equipes fortes e orientadas por propósito. Atua há 4 anos na área de vendas, onde descobriu sua paixão por conectar pessoas e negócios a soluções de alto valor agregado.

Aos 23 anos, já agregou mais de meio milhão em receita as empresas em que trabalhou, como Stone, Grupo A e V4 Company, onde pode conhecer as boas práticas que fazem grandes empresas obterem sucesso com suas máquinas de vendas.

Hoje, encontra sua motivação na estruturação de operações de vendas e no fortalecimento do ecossistema comercial através de consultorias e da conexão de vendedores capacitados a empresas de mercado.

Inbound

Outbound



pipefy



Create new card

Kanban

Reports

Form

Dashboards

Importer

Automations

Integrations



Leads 1



Não atende 0

Nao qualificado 0

Definindo horário 0

Diagnóstico 0

Nome do Lead

- NOME
Nome do Lead
- TELEFONE
+55 21 4002-8922

Show time! These are the tasks people are currently working on.

Rest in peace... These are all finished tasks.



+ Create new card

Kanban

Reports

Form

Dashboards

Importer

Automations

Integrations

Apresentação de proposta

0

Negociação

0

Ganho

0

Perdido

0

These are all your
tasks.



< New import

Import 195 cards

Spreadsheet columns

Visualize the columns of your table

Cliente / Nome

Aarão José Borba Pereira

Fields

Match with the fields

Select field...



Skip

Cliente / E-mail

aaraoborba@gmail.com

Select field...



Skip

Cliente / Fones

91987698393

Select field...



Skip

< New import

Spreadsheet columns Visualize the columns of your table

Cliente / Nome

Aarão José Borba Pereira

Cliente / E-mail

aaraoborba@gmail.com

Cliente / Fones

91987698393

Status

Boleto

Leads

 Nome

 Decisor

 Telefone

 Email

 Endereço

 Site

 Instagram

 Whatsapp

 Qualificação

 Nicho

cards

Skip

Skip

Skip

Skip



Create new card

Kanban

Reports

Form

Dashboards

Importer

Automations

Integrations



Leads 1



Não atende 0

Nao qualificado 0

Definindo horário 0

Diagnóstico 0

Nome do Lead

- NOME
Nome do Lead
- TELEFONE
+55 21 4002-8922

Show time! These are the tasks people are currently working on.

Rest in peace... These are all finished tasks.

Nome do Lead

Add assignee Add due date Add labels

Form Attachments Checklists Comments PDF
 Email

Initial form

Created by Matheus Cohim on • an hour ago

A Nome

Nome do Lead

Telefone

02140028922

History

Leads May 19
6 minutes

Nao qualificado May 19
2 minutes
 Show more

Definindo horário May 19
a few seconds
 Show more

Current phase

Share

Leads

A Nome

Nome do Lead

A Decisor

Type here ...

Telefone



+55 21 4002-8922

@ Email

email@email.com

A Endereço

Type here ...

A Site

Type here ...

A Instagram

Type here ...

A Whatsapp

Move to

Nao qualificado

Definindo horário

Diagnostico

Edit Options

Nome do Lead

 Add assignee

 Add due date

 Add labels

 Form

 Attachments

 Checklists

 Comments

 PDF

 Email



Current phase

Share

Leads**A Nome**

Nome do Lead

:

A Decisor

Type here ...

Telefone

+55 21 4002-8922

@ Email

email@email.com

A Endereço

Type here ...

A Site

Type here ...

A Instagram

Type here ...

Share

A Whatsapp

Type here ...

 Qualificação

B2C

Bem avaliado

Faturamento de 50k

Já faz vendas online

Possui espaço físico

A Nicho

Type here ...

 Cadencia

Telefone 1

Whatsapp 1

Email 1

Telefone 2

Whatsapp 2

Email 2

+ to customize this phase fields

Exemplos de Cadênciа Outbound

Cadênciа
Fundamental
(3 X 3 X 3)



Cadênciа
Transacional
(5 X 3 X 1)



Cadênciа
Relacional
(3 X 4 X 4)



Telefone:

Atendente:

- Primeira tentativa:

Olá X, tudo bem?

Meu nome é Y. Sou especialista em vendas de varejo na [NOME DA EMPRESA]

Nós não nos conhecemos, mas estava analisando a [EMPRESA DO PROSPECT] e acredito que eu possa ajudar a alavancar as vendas da empresa.

Eu estava pensando como vocês estão lidando com a pandemia para continuar vendendo no mesmo ritmo de antes e gostaria de fazer algumas perguntas.

Quem seria a pessoa ideal para tratar desse assunto na empresa?

(Ele não se encontra, se chama João Manuel Alcantara, você pode mandar um e-mail?)

Claro! Pode me confirmar o nome completo do responsável e o e-mail? Se possível, gostaria de saber qual seria o melhor horário para encontrá-lo na empresa também.

(João@loja.com. Geralmente ele vem pela manhã)

Ótimo, qual o whatsapp dele, por gentileza? Assim não pego ele de surpresa (Às vezes dá certo)

(Pode mandar o e-mail e vocês se comunicam por lá)

Perfeito, obrigado por sua atenção, tenha um bom dia!

- Segunda tentativa:

Meu nome é Eduardo Cauduro. Preciso conversar com João Manuel Alcântara sobre nossa troca de e-mails. Se trata do projeto para o aumento das vendas da loja.

(Você chegou a mandar um e-mail para ele?) Exato, e é justamente sobre isso que preciso falar urgentemente com ele. O assunto é bem crítico, agradeço seu auxílio nesta interface.

(Entendo, ele está ocupado no momento, você pode retornar mais tarde) Claro, pode me informar as melhores opções de horário?

(Sempre pela tarde)

Ótimo, obrigado pela gentileza. Retornarei mais tarde. Um bom dia e bom trabalho para você!

Tomador de decisão:

Abertura:

Olá X, tudo bem?

Meu nome é Y. Sou especialista em vendas de varejo na [NOME DA EMPRESA].

Nós não nos conhecemos, mas estava analisando a [EMPRESA DO PROSPECT] e me disseram que você seria a pessoa ideal para conversar sobre o aumento das vendas do estabelecimento.

Eu estava pensando como você está lidando com a pandemia para continuar vendendo no mesmo ritmo de antes. Posso te fazer algumas perguntas?

Estado atual:

Como você está fazendo para realizar vendas a distância para os seus clientes?

Questão de implicação:

Só por curiosidade, a que alternativas você recorreu para aumentar as chances de potenciais clientes encontrarem a sua loja na internet?

O que é possível:

Posso te mostrar uma forma diferente de aumentar suas vendas online?

Recentemente ajudamos [CONCORRENTE] a aumentar em XX% seus resultados nessa área e estava me perguntando se também podemos fazer isso pela [EMPRESA].

Eu gostaria de agendar com você uma breve videoconferência essa semana, com o objetivo de entender mais a fundo o seu negócio e comentar o que clientes nossos como a [CONCORRENTE] tem feito para solucioná-los.

Como seria para você nesta quarta-feira às 17h? Ou prefere na quinta-feira às 10h?

Perfeito, confirmado então para quinta-feira 10h. Vou lhe enviar um convite por Google Agenda para que possas registrar. Peço a gentileza de me informar caso haja algum imprevisto. Até mais, bom dia!

Whatsapp:

- *Primeira tentativa*

Gatilho 1: Curiosidade

Olá, “Fulano”, tudo bem? (aguardar a resposta)

Gatilho 2: Autoridade e Envolvimento

Meu nome é X e trabalho na [EMPRESA], empresa especializada em ajudar o varejo a potencializar suas vendas online em tempos de pandemia.

Gatilho 3: Benefício + Isca

Selecionamos a [EMPRESA DO PROSPECT] para uma rodada de consultoria, pautada nos principais desafios do setor em 2021 e suas possíveis soluções. Gostaríamos de conhecê-los e comentar o que clientes nossos como a X, Y e Z tem feito para solucioná-los.

Gatilho 4: Simplicidade + Aspiração

Quem seria a pessoa ideal para conversar sobre esse assunto? Será uma conversa rápida e garantimos que será muito produtiva para vocês.

Gatilho 5: Chamada para ação

Como seria para você na terça-feira 10h, ou então na quarta-feira 17h?

- *Follow Up*

Boa tarde, X. Você poderia por favor me direcionar para o responsável pelo assunto? Acredito que possa ser um assunto interessante para o futuro da [EMPRESA DO PROSPECT].

Email 1:

Olá, Y. Espero que esteja tudo bem com você.

Sou X, especialista em vendas de varejo na [EMPRESA].

Sabemos que para atravessar esse momento difícil, é necessário se reinventar e continuar vendendo para os clientes mesmo à distância.

Te escrevo por acreditar que faz sentido para a [EMPRESA] contar com nossa ajuda para aumentar vendas online e fazer com que mais clientes visitem seu estabelecimento.

Queremos garantir o crescimento da sua empresa mesmo em meio a pandemia e aumentar seus resultados nas seguintes áreas:

- Tráfego: aumentar movimentação de clientes na loja e nas páginas do estabelecimento
- Design: trazer reconhecimento para a empresa através de elementos visuais
- Social Media: desenvolver suas redes sociais para aumentar proximidade com clientes

Eu gostaria de agendar com você uma breve conversa com você essa semana, com o objetivo de entender mais a fundo o seu negócio e comentar o que clientes nossos como a [CONCORRENTE] tem feito para solucioná-los.

Como seria para você nesta quarta-feira às 17h? Ou prefere na quinta-feira às 10h?

Sei que o seu tempo é valioso e que esse é um e-mail vindo de um estranho.

Se é demais agora, tudo bem! De qualquer forma, espero que você esteja bem.

Email 2:

Fala, X. Tudo bem?

Sei que usar o meio digital para vender tem sido cada vez mais necessário, e que os primeiros passos podem ser desafiadores.

Se precisar de ajuda, saiba que posso te auxiliar com isso e temos mais 2 espaços para projetos na agenda.

Que tal agendarmos uma conversa ao longo desta semana, a fim de que possamos nos conhecer? Tenho horários livres na quarta-feira às 15h e na sexta-feira às 9h.

Quero te mostrar o que clientes nossos como a X, Y e Z fizeram para alavancar suas vendas em meio à pandemia.

Você pode me sinalizar, por favor, se o assunto seria relevante para a sua loja e me retornar com uma sugestão de horário para conversarmos?

Aguardo seu retorno.

Abraços e até,

Current phase

Share

Nao qualificado



Motivo

Select an option



Current phase

Share

Definindo horário



Data/horário da reunião

MM/DD/YYYY HH:MM AM



Criou grupo?

Sim

Nao

Current phase

Share

Diagnóstico

Metas

- Qual são os objetivos da sua empresa?
- Como o sucesso da empresa se conecta aos seus objetivos pessoais?
- Quais são as prioridades da sua empresa para este ano?
- Dessas prioridades qual delas é a mais desafiadora para você?

Type here ...

Planos

- O que você acredita que precisa ser feito para alcançar seu objetivo?
- Quais foram as estratégias que você já utilizou?

Type here ...

Desafios

- Quais os maiores desafios vividos pela sua empresa atualmente?
- Esses desafios são novos ou antigos?
- Como você está lidando com esses desafios?
- Você acha que a sua equipe tem experiência para lidar com essa demanda? Por quê?

Type here ...

Cronograma

- Em quanto tempo você pretende atingir a meta de faturamento deste ano?
- Que outras soluções você tem buscando para solucionar esse desafio?
- Como funciona a tomada de decisão na sua empresa Quem são os envolvidos?

Type here ...

Orçamento

- Quanto você estaria disposto a investir para aumentar as vendas do seu negócio?
- Estamos de acordo sobre o potencial de retorno dos serviços prestados pela nossa empresa?

Type here ...

Implicações (positivas)

- Como você acredita que fazer anúncios poderia te ajudar na hora de conseguir mais clientes?
- Como você se sentiria vendo o número de pedidos dobrando nos próximos meses?
- Como você enxerga que nossa parceria pode beneficiar o seu negócio?

Type here ...

Consequências (negativas)

- Se você não tomar as ações necessárias para alcançar seus objetivos dentro do tempo esperado, que consequências isso irá gerar para o seu negócio?

Type here ...

Data da apresentação de proposta

Bem, temos informações suficientes para desenvolver um projeto bem estruturado.

Vejo que é possível você obter um bom ganho financeiro e de qualidade conosco essa é nossa especialidade junto aos clientes. Passaremos detalhes na próxima reunião.

Nosso processo exige ao menos 48h para o desenvolvimento da proposta. Sendo assim, podemos falar na sexta-feira 10h, ou você prefere na segunda-feira 15h?

MM/DD/YYYY HH:MM AM

Current phase

Share

Apresentação de proposta

Vertical checklist title

:

- Apresentando o diagnóstico, perguntar se conseguiram captar bem a situação do negocio.
- Ao apresentar o objetivo, alinhar se o cliente acredita que os objetivos do projetos estão alinhados com os do seu negócio
- Após mostrar o escopo do projeto, fazer perguntas de calibragem. // Consegue visualizar esta solução sendo aplicada na sua realidade? // Fica claro como vamos entregar melhores resultados para a empresa? // Como você imagina isso lhe ajudando?
- Ao apresentar o preço do projeto: ancorar, dar condições de pagamento e garantia

Coloque aqui as principais objeções levantadas pelo cliente

ⓘ

Type here ...

Data do follow up

“Quero lhe pedir uma gentileza: por uma questão de organização de nossa empresa, e para que eu não lhe importune desnecessariamente, gostaria de deixar agendada uma data para acompanhamento de sua análise.”

MM/DD/YYYY HH:MM AM

Coloque aqui as principais objeções levantadas pelo cliente

Objeção 1: "Não confio em Agências" / "Já estou com outra Agência"

Entendo perfeitamente, Fulano. Colocar o seu projeto de vida na mão de outra empresa é um movimento que realmente exige muita confiança. Com sua permissão, eu gostaria de compartilhar meu ponto de vista sobre isso:

Normalmente, a maioria dos nossos clientes vêm de outras Agências. Por mais que outras agências possam oferecer um serviço similar ao nosso, somos reconhecidos principalmente pelo cuidado e atenção com as demandas de nossos clientes. Inclusive, gostaria de te passar o contato de 3 clientes nossos para entender sua percepção sobre nosso serviço.

Perguntar se já fazem tráfego e se fazem relatórios.

Objeção 2: "Achei muito caro"

Fulano, acredito que você tem total razão em se preocupar com a sustentabilidade financeira do seu negócio. Se me permite, gostaria de te ajudar a ver o retorno sobre esse investimento: *reforçar cases de clientes*

Coloque aqui as principais objeções levantadas pelo cliente

Objeção 3: "Não quero fazer contrato"

Te entendo perfeitamente, Fulana. Consigo me colocar em seu lugar. Se me permite, gostaria de colocar alguns pontos: a fim de dar aos nossos clientes segurança jurídica em relação aos entregáveis da parceria, só trabalhamos mediante contrato. Em caso de cancelamento, não aplicamos multa, basta avisar 30 dias antes. Posso te passar uma minuta na sequência para que você analise os termos.

Objeção 4: "Muito tempo de contrato"

Entendo, Fulano. Estamos nos conhecendo agora e acredito que confiança é algo que se constrói com o tempo. Diante disso, eu gostaria de te explicar de que forma trabalhamos: nosso tempo mínimo de contrato é de 3 meses, pois precisamos identificar seu perfil de cliente ideal, criar as campanhas, dar tempo para elas performaram e trabalhar em sua otimização. Menos tempo que isso seria insuficiente para agregarmos o valor que o seu negócio merece.

Objeção 5: "Não sei se é para mim"

Fulano, você tem toda razão em ter cautela adotando novas soluções para o seu negócio. Se me permite, eu gostaria de te comentar alguns casos de sucesso que tivemos em seu ramo de atividade. Vimos também que seu concorrente X está investindo em tráfego e acho que você não queria ficar para trás.

Current phase

Share

Negociação

\$ Valor do deal

\$ 0.00

Modelos de follow up

1. Primeiro objetivo - fazer com que o cliente lembre que você existe:

Mandar conteúdo, criar conexão no linkedin, seguir no insta, etc. O cliente acaba se tocando que assumiu um compromisso com você mas acabou não cumprindo. Sempre usar essa técnica antes de cobrar o cliente por um material não enviado ou uma posição não dada.

2. Segundo objetivo: acompanhar a tomada de decisão do cliente:

“Boa tarde, Joao. Conforme combinado, estou entrando em contato para alinhar expectativas referente ao avanço do projeto. Como foi a conversa com seu sócio ontem?”

3. Terceiro objetivo - limpar o funil de oportunidades sem potencial de conversão.

“Boa tarde, João. Tudo bem? Prometo ser breve, não vou tomar mais de 1 minuto do seu tempo. Eu entendo que vocês estejam analisando a proposta, que não estão no momento de uma decisão, mas o objetivo da minha ligação é outro. Eu gostaria de saber se você particularmente acredita que de fato esse negócio ainda tem um potencial bom de acontecer e se você viu sentido na solução para que a gente estude esse avanço. Eu queria uma opinião sincera mesmo pra também não ficar fazendo follow ups de forma inconveniente, de jeito nenhum esse seria o meu objetivo.”

“Sim, faz sentido, estamos estudando.”

- Mapear objeções: “Show, estão entre as soluções que você viu, você acredita que estamos entre as prediletas, e que a nossa foi a que mais apresentou fit com o seu negócio?”
- Encontrar o timing: “Bacana que você viu potencial na solução, que temos boa chance de fazer negócio. Em questão de tempo, você acha que esse seria um projeto para ser discutido esse mês ou ficaria para os próximos? Qual é a sua visão no sentido de timing?”

☰ Objeções levantadas no FUP ⓘ

Type here ...

RECRUTAMENTO

Objetivo: identificar pessoas interessadas em fazer parte da equipe, filtrando candidatos com verdadeiro potencial de agregar a partir de 4 etapas de seleção:

SEMANA 1:

Etapa 1: Aplicação do formulário de interesse

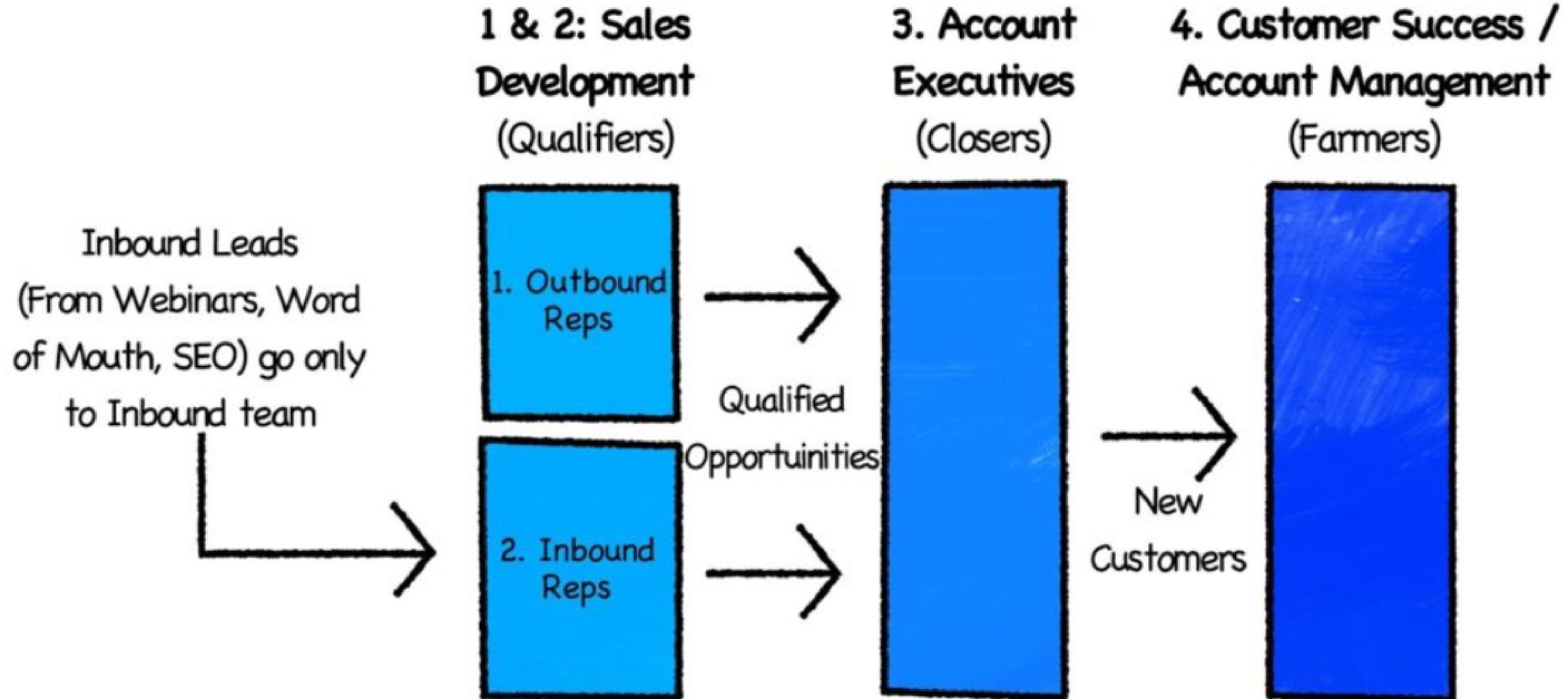
Etapa 2: Vídeo de apresentação com até 2 minutos

SEMANAS 2 E 3:

Etapa 3: Pré-entrevistas com equipe de recrutamento

Etapa 4: Entrevista final com contratante

Specialize Your Four Core Sales Roles



zenvia⁺



SLG
SALES LEADERS
GROUP

Conectando
propostas