

ACERTE EM CHEIO

Como criar sua máquina de vendas

Théo Orosco
CEO – Exact





Pós graduado em Gestão Estratégica / Habilitado em Marketing / Administrador / Designer Industrial

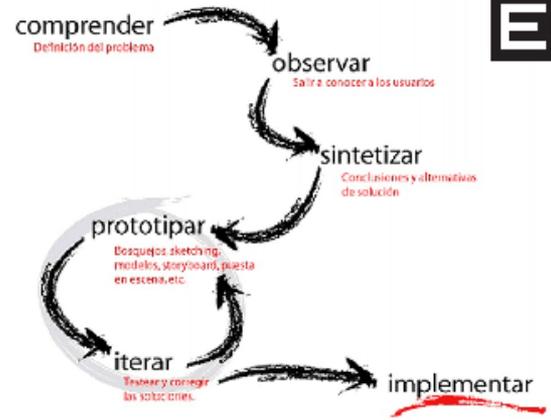
Fundador e Diretor de Projeto Dois pra Um

Prêmios



Design Estratégico / Thinking

Projetos devem ser eternos protótipos

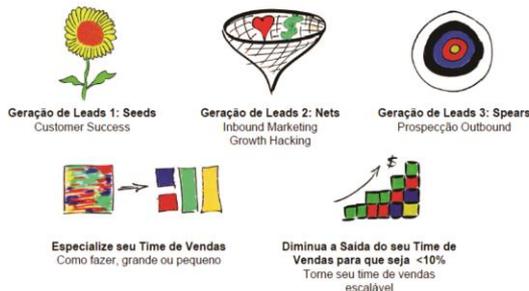
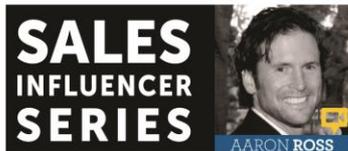




Théo Orosco CEO - Exact Sales

Chief Executive Officer da Exact Sales, empresa especializada em auxiliar o crescimento de negócios de maneira rápida e eficiente, oferece consultoria prática utilizando ferramentas e métodos próprios. Como exemplo de clientes tem as empresas: Multilog, Neoprospecta, DFV, Seekr, Nanovetores, Bry, Directa, ACATE e Welle Laser.





- Outbound Marketing
- Lead Scoring
- Micro Especialidades
- Máquina de Vendas



- Key Performance Indicators (KPIs)
- Teoria dos Gargalos
- Teoria dos Pulmões



- Prototipação de Fluxos
- Safari de Vendas
- Matriz de Decisão
- Touchpoint Mapping
- Blueprint
- WBS, criação de Fluxo

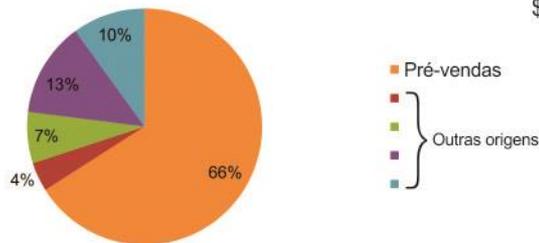


Empresa parceira
ENDEAVOR

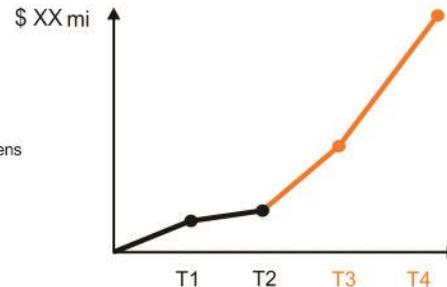
Tempo de Negociação Médio



Origem de Vendas 2013



Faturamento Vendas 2013



5



Protótipo - 1 pré para 1 vendedor.

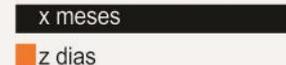
Atualmente - Equipe de pré vendas para todos os vendedores.

Primeiros resultados

Venda em tempo recorde, cerca de 90X mais rápido que a média.

Venda cerca de 4X mais rápida com pedido de 2X acima do ticket médio.

Venda mais rápida



Ticket Médio X Venda veloz





Exact Sales - Software



exact | Buscar Leads | Sua conta | Log off

Painel

Resultados Mensais | Resultados Anuais

Conversões

Filtro	Total	Conversão	Saldo	Cidade	Região	Data
Filtro 1	300	33.33%	15	São Paulo	Capital	20/03/2015
Filtro 2	100	70%	4	Curitiba	Capital	20/03/2015
Qualif	70	14.30%	8	São Paulo	Norte	20/03/2015

Últimas visitas agendas

Home | Equipe | Agenda | BaseLeads | Relatórios | Pontos | Lista de Contatos | Configuração

exact | Buscar Leads | Sua conta | Log off

BaseLeads

Idéla | Filtro 1 | Filtro 2 | Agendadas | Qualificadas | Vendidas

Unimed → Vivo → Sulmaq → Welle Laser → Neoprospecta → Grano Frozen →
Softplan → Grupo RBS → Seekr → Keko →
CRP → IKRO →

Home | Equipe | Agenda | BaseLeads | Relatórios | Pontos | Lista de Contatos

exact | Buscar Leads | Sua conta | Log off

Pontos da equipe no mês

Pontos: 50 | Meta: 45 | Resultado: +5

Vendas do mês: 1

Bonificação: R\$500,00 conquistada no mês

Home | Equipe | Agenda | BaseLeads | Relatórios | Pontos | Lista de Contatos | Configuração

exact | Buscar Leads | Sua conta | Log off

Relatórios

Numero de Variáveis: 2 Eixos | Tipo de Gráfico: Pizza
Variável 1: Origem | Variável 2: Qualificação

Gerar

Home | Equipe | Agenda | BaseLeads | Relatórios | Pontos | Lista de Contatos

exact | Buscar Leads | Sua conta | Log off

Equipe

Pré Vendedores | Histórico | Vendedores

Pré-Vendedor

Tempo de Empresa: 16 meses
Veze que bateu a meta: 15 vezes
Reuniões que originaram vendas: 26 reuniões
Média de oportunidades por dia: 2 oportunidades

Home | Equipe | Agenda | BaseLeads | Relatórios | Pontos | Lista de Contatos | Configuração



MULTILOG **SECKT** **Komcorp** **dfv** **LIEL'S COSMÉTICOS**
ACATE **neoprosperta** **HIGH LINK** **welle tecnologia laser** **LANDIX**
ITMOVES IT **KOMBO** **BRASTAH BIOTECNOLOGIA COM MICROALGAS** **BONAE** **Directa automação**
CIAPORTE **adeptsys** **WW SISTEMAS INTELIGENTES** **CREATIVE SOLUTIONS** **cellmidia Comunicação precisa.**
bry CERTIFICAÇÃO DIGITAL **mobLee upgrading your event** **nanovetores INOVANDO NATURALMENTE** **AgileProcess** **iw**
mobiliza **CEBRA** **VOCALI Comunicação estratégica** **SimplesDental** **lógica.e inovação**



Parceiros: **cventures** **CRP COMPANHIA DE PARTICIPAÇÕES** **GRB PARTNERS** **ENDEAVOR BRASIL** **ACATE** **Celta.**



Em tempos de crise, economizar com o comercial é tão inteligente quanto tirar o motor de seu carro para economizar gasolina... Philip Kotler

Se você não tiver vergonha do que vendeu a dois meses atrás, esperou tempo demais para iniciar as vendas... Google



Funil de Vendas



Entradas

Resultados Digitais

rockcontent

dialetto
comunicação estratégica

Marketo

exact.

is. | insidesales



exact.

Gerenciamento de KPIs; Indicação de direcionamento de forças; Indicação de parceiros

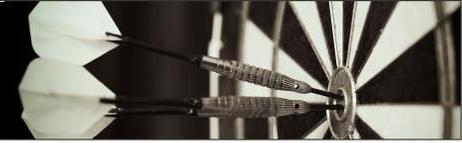
Pós Venda
ASTEC
Sucesso

seekr

zendesk

gainsight

Resultados Digitais



- Landing Pages.
- E-mail Marketing.
- Otimização SEO.
- Mídias Sociais.
- Nutrição de Leads.
- Automação de Marketing.
- Lead Scoring Inbound.



- Pivotamento de busca.
- Busca de grupos de concentração.
- Pesquisa avançada on-line.
- Compra de lista e big data.
- Amarra de influenciadores.
- Filtro prévio de lead.
- Reuniões com grupo decisor.

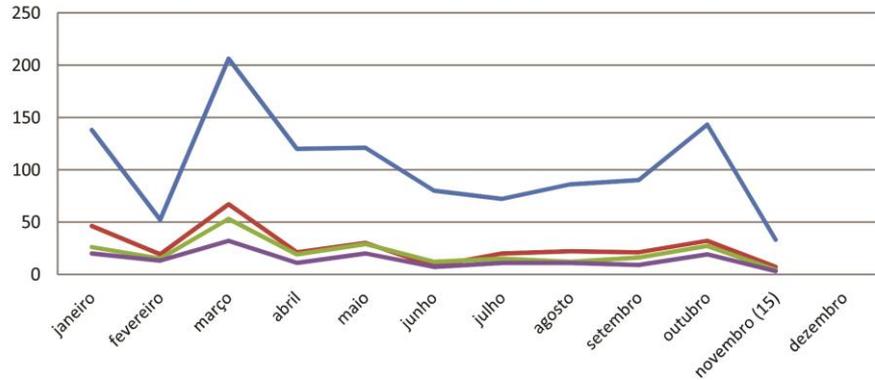


Para quem pode, o ideal é plantar cada vez mais enquanto colhe.
Para quem não pode, para poder plantar mais, você deve primeiro colher.





Caso real: Entradas filtradas inbound

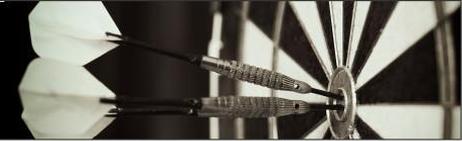


- Entradas passivas com filtro de cargo e setor.
- Leads avaliados como possíveis conversões de curto prazo, por meio do filtro Exact.
- Pré vendas feitas que originaram visitas, já com apontamento de dores do cliente.
- Empresas apontadas pelo vendedor como possibilidade de venda no curto prazo.



No filtro você deve buscar:

- Entender o quão pronto o lead está para comprar (não apenas necessidade);
- “Mensurar a distância do soco”. Encontrar as dores.



Vendas é processo onde você tem repetição de objeções, gatilhos, perfis, e de comportamento.

Vendedor deve ser organizado, sistemático, obstinado, e realista.

Conceitos antigos:

- Vendedor deve ser sempre otimista.
- Os clientes são do vendedor e não da empresa.
- Minha venda é tão complexa que não tem como sistematizar.
- Não tenho apresentação pronta, todo cliente é diferente. (sistema de dores)
- Eu não aceito não como resposta.





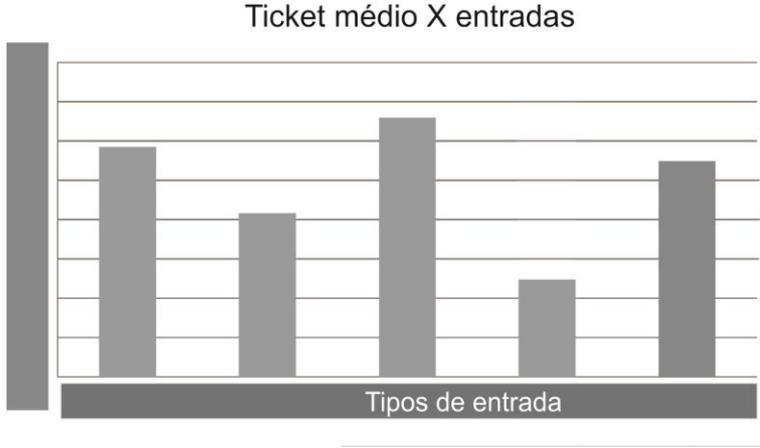
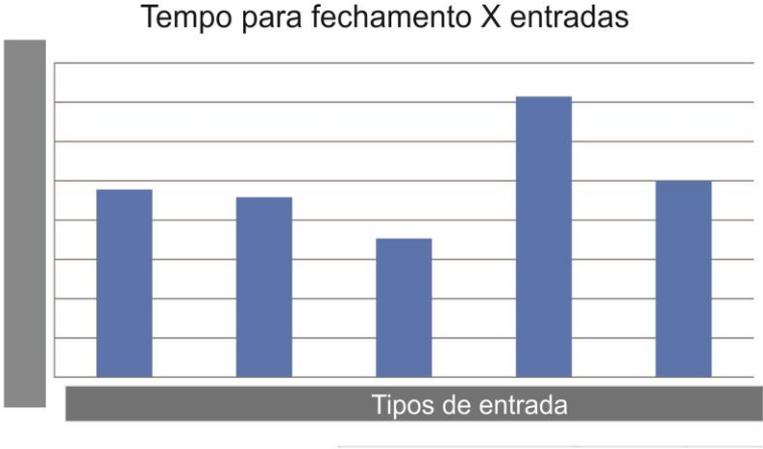
- Entender que este cliente ainda não estava pronto.
- Trabalhar de maneira barata.
- Pode ser complementado de maneira mais robusta.
- Com volume, pode ser uma excelente fonte de negócios.

Esquecer totalmente o fluxo de descarte é como esquecer de regar a semente que você já gastou pra plantar. Porém o ideal para regar uma plantação não é ir planta por planta com um regador, e sim implantar um sistema de irrigação...



- SAC 2.0.
- SAC 3.0.
- Customer Success.
- Venda derivada.

Manter o cliente feliz, de maneira proativa, é provavelmente a forma mais barata de garantir resultados duradouros e escalonamento de ticket...



- Antecipação de comportamentos do mercado.
- Apoio em tomadas de decisão estratégica.
- Detecção de oportunidades .
- Prototipação de mercados.



<https://youtu.be/WBuDwNBVd2s>



Plano Starter	Plano Regular	Plano Turbo	Plano Elite
2 horas semanais. <ul style="list-style-type: none">- 1h presencial (on-line)- 1h interna.	4 horas semanais. <ul style="list-style-type: none">- 2h presencial (on-line)- 2h internas.	6 horas semanais. <ul style="list-style-type: none">- 3h presencial (on-line)- 3h internas.	8 horas semanais. <ul style="list-style-type: none">- 4h presencial (on-line)- 4h internas.
<u>R\$ 970 mensais.</u>	<u>R\$ 1.850 mensais.</u>	<u>R\$ 2.695 mensais.</u>	<u>R\$ 3.495 mensais.</u>