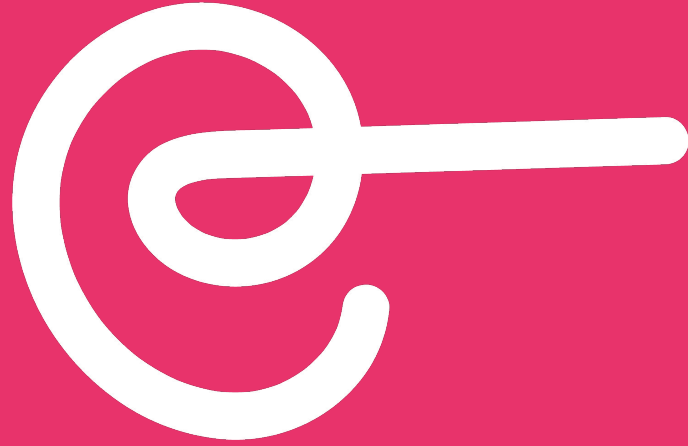


**CENTRAL**



**funil de vendas**



# 1. O que é isso?



Modelo estratégico que mostra a **jornada do cliente** desde o primeiro contato até a concretização da venda, que divide essa jornada em diferentes ETAPAS.



# 1ª etapa: PROSPECÇÃO

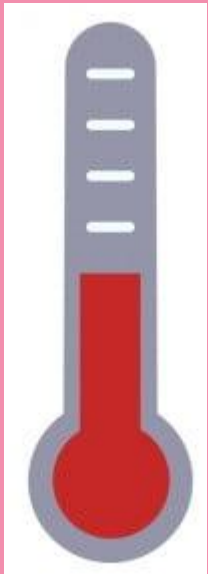


- *Leads* = possíveis clientes
- *Target*, ICP e *personas*
- *Smart Leads*: atendem perfil ICP
- Origem *leads*: **ativa x passiva**

“Não consegue definir seu público alvo?  
Faça uma prospecção **abrangente!**”



## 2ª etapa: QUALIFICAÇÃO



- Colete **informações** sobre os seus *leads* de todas as fontes disponíveis
- Priorize-os através da metodologia da **temperatura!**
- Por último realize a **coldcall/coldmail**: garanta sua **1ª reunião!**
- Saiba diferenciar a venda: **transacional x consultiva**



# 3ª etapa: REUNIÃO DIAGNÓSTICA



- Hora de **ouvir**, e não falar!
- Aumente a empatia com seu *lead*: use o *rapport*.
- Colete informações estratégicas: use o *SPIN selling*!



# 4ª etapa: PROPOSTA

- Saiba diferenciar **preço e valor!**
- Quer aumentar o valor da proposta: utilize o ***cross/up selling!***



Não deixe a conexão esfriar,  
invista em um bom ***follow up.***



# 5ª etapa: NEGOCIAÇÃO



- Deixe claro o **valor** da proposta e o seu **diferencial** de mercado!
- Ofereça **extras**: desconto por recomendação e serviços bônus.

Toda proposta tem um **prazo de validade!**





# DICAS FINAIS

- Tenha uma etapa para registro dos **leads perdidos** e invista no *follow-up*!
- Concentre essas etapas em alguma plataforma, como **Pipefy** e **Trello**.
- A CRM (Gestão de Relacionamento com o Cliente) pode te ajudar na **gestão de relacionamento** dos seus *leads* e no pós-venda com seus clientes: Pipefy, Ploomes, HubSpot e RDStation.
- Cuide do seu **pós-venda**!



# DICAS FINAIS

É muito importante gerenciar a **taxa de conversão** entre todas as etapas do funil de vendas e estabelecer suas metas!

**Prospects:** 150

**ColdCalls:** 120

**Reunião Diagnóstica:** 20

**Propostas:** 10

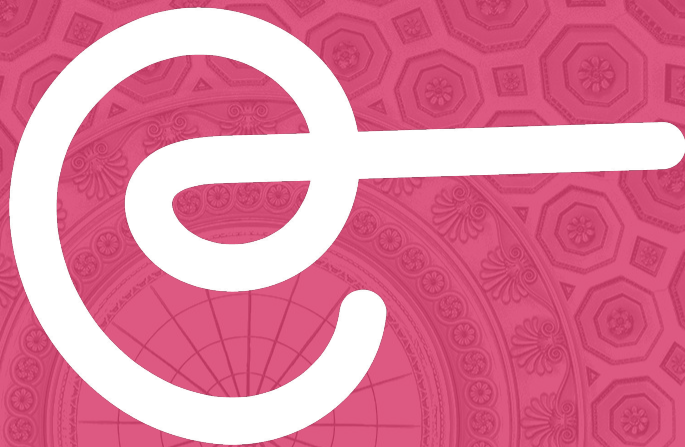
**Cientes:** 5



# E agora no cenário atual?

1. Opte por **produtos e serviços** que possam ser realizados a **distância!**
2. Deixe todos os seus **sites e redes sociais atualizados!**
3. **Suavize ou postergue opções de pagamento** para seus clientes.
4. Explore a **segmentação B2B!**
5. Quais são as **maiores dores** do cenário atual no mercado? Explore.
6. **Planeje suas metas** no segundo semestre para todos os cenários!
7. Sua equipe tem que se deslocar com contratos atuais? **Renegocie.**
8. Use e abuse da sua **criatividade!**





**RANÍLIA MUNIZ**

Coordenadora de Desenvolvimento  
[ranilia.muniz@nucleocentral.com.br](mailto:ranilia.muniz@nucleocentral.com.br)

31 97153-7516

 [nucleocentral.com.br](http://nucleocentral.com.br)

 /núcleocentral

 @nucleocentral