

RD Station

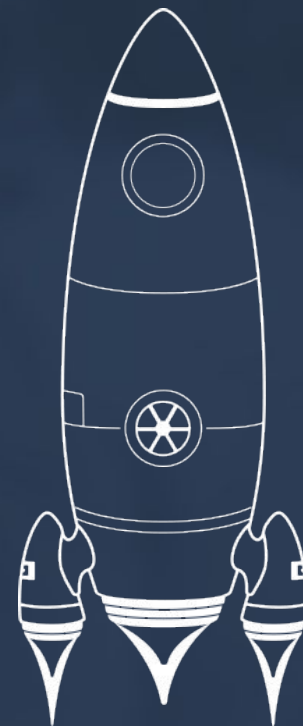
O software de Marketing e Vendas
da **Resultados Digitais**

Webinar Parceiros

**Reativando
oportunidades perdidas.**

Renê Nascarella - Agosto/2017

1. **Overview Etapas**
2. **Refletir e Questionar**
3. **A Importância do Processo de Vendas**
4. **Reativa a oportunidades**
5. **Ações Segmentadas**
6. **Negociar e Encantar**
7. **Continue Fazendo**



1. Overview Etapas

1. Elaborou uma incrível campanha;
2. Gerou leads;
3. Qualificou, brifou, precificou, apresentou;
4. Negociou e FECHOU A VENDIDA.

Levantar

Desenvolver

Fechar



E quando a venda não acontece, o que você faz?

2. Refletir e Questionar.

1. Você tem um controle destas oportunidades perdidas?
2. O ciclo comercial foi feito da maneira correta?
3. Você tem o histórico de todas as negociações?

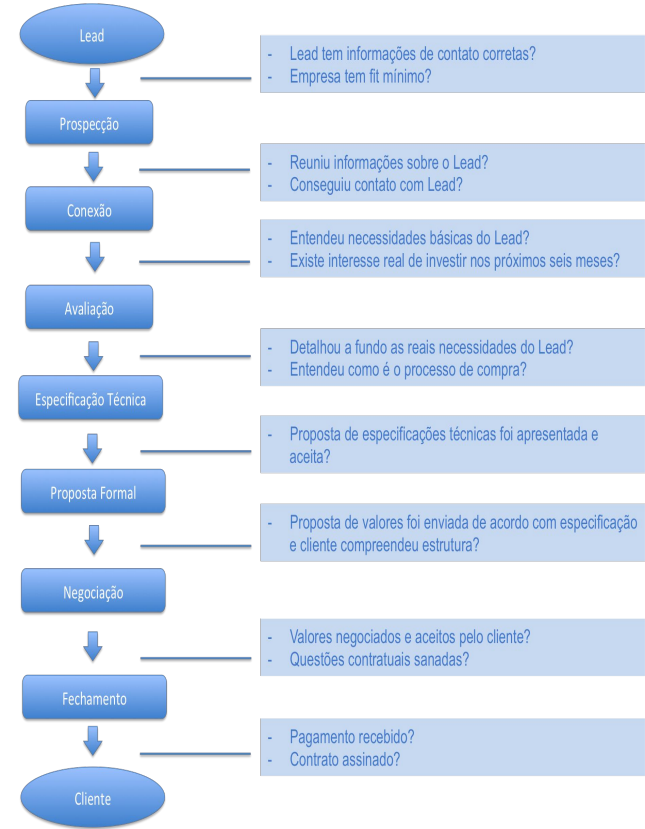
E a pergunta mais importante:

Perder uma venda é péssimo, mas você já pensou que pode ser um gatilho para criar uma processo de vendas escalável ?

**Será que eu tenho um processo comercial
definido?**

3. A Importância do Processo de Vendas.

Estabelecer e seguir os processos de vendas é fundamental para se ter um ganho de produtividade e aumento na cadência das vendas.



Última Atualização

xx / xx / 2017

Nome_Conta	Data Próximos Contato	Data Prevista de Fechamento	Status	Observação / Infos sobre a negociação

[TEMPLATE] Review > Parceiro

Negócios
Correio
Atividades
Contatos
Produtos
Estatísticas
Renê Oliveira

Adicionar negócio
RS: [REDACTED] Negócios
Partner Farmer (FMV)
Renê Oliveira

Qualificação RS: [REDACTED]	Conexão RS: [REDACTED]	Solução RS: [REDACTED]	Negociação RS: [REDACTED]	Fechamento RS: [REDACTED]	NÃO UTILIZAR
--------------------------------	---------------------------	---------------------------	------------------------------	------------------------------	--------------

PIPEDRIVE

4Buzz
Parceiros RD - Carteira Julia Dolabella
Particular
Mostrar Menu

QUALIFICAÇÃO Adicionar um cartão...	CONEXÃO Adicionar um cartão...	SOLUÇÃO Adicionar um cartão...	NEGOCIAÇÃO Adicionar um cartão...	FECHAMENTO Adicionar um cartão...
---	--	--	---	---

Em quais fases desta etapa você está com mais dificuldade para identificar a oportunidade perdida?

4. Reativar as oportunidades

Nesta etapa é importante entender os motivos do lost.

1. Quantos dias é o seu ciclo comercial?
2. Quantas e quais interações o seu vendedor precisa cumprir para avançar o deal no CRM de vendas?
3. Quantas tentativas de FUP você faz após ouvir o NÃO ou quando o deal "some"?
4. Quais os motivos caracterizam lost?

Dica #1

Mapear e segmentar a base de oportunidades perdidas.

Oportunidades mapeadas e segmentadas. E agora, quais são os próximos passos?

5. Ações Segmentadas

1. Etapa Fechamento

2. Etapa Negociação

3. Etapa Solução

Dica #2

**Definir estratégia
por categoria**

**A oportunidade reaqueceu. O que devo fazer
agora?**

6. Negociar e Encantar

1. **Converse com o seu Farmer**
2. **Ofereça benefícios e valores diferenciados**
3. **Mostre como você cresceu desde o último contato.**

Dica #4

Encante o cliente através de uma apresentação espetacular da proposta comercial.

**VENDA REALIZADA E AGORA, QUAL É O
PRÓXIMO PASSO?**

7. Continue fazendo

1. Direcione a demanda para a sua equipe operacional
2. Mantenha a cadência comercial para novas oportunidades (LDF)
3. Use este conteúdo para reativar mais oportunidades

Dica #5

Trace uma meta para o mês de Agosto.

COMO VAMOS TE AJUDAR?

CHAME O SEU FARMER E PERGUNTE:

- O QUE TENHO DE LOST AÍ ? -

Bússula para o crescimento:

Portal do Parceiro:

<http://portaldoparceiro.resultadosdigitais.com.br/>

Programa de Aceleração Comercial:

<http://portaldoparceiro.resultadosdigitais.com.br/materiais-apoio-vendas.html>

Sales Plan:

<http://portaldoparceiro.resultadosdigitais.com.br/webinar-sales-plan.html>

Review > Oportunidades Parceiros:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1vfjHNcrMUfAs2p9gH1aEqBRyfZmTdVZiviN2P-wOsk8/edit#gid=1105723667>

Entregando resultados para o seu cliente:

1. [P.A.R \(Projeto de Aceleração de Resultados\)](#)
2. [Seja o melhor Customer Success Manager para o seu cliente](#)
3. [Tenha sucesso na ativação do cliente](#)

LINKS ÚTEIS:

9 Passos para estruturar seu processo de vendas:

<https://resultadosdigitais.com.br/blog/9-passos-para-estruturar-seu-processo-de-vendas-2/>

Funil de Vendas - O que é e para que serve um funil de vendas?:

<https://resultadosdigitais.com.br/blog/funil-de-vendas-o-que-e-como-funciona/>

15 dicas de negociação para agências:

<https://resultadosdigitais.com.br/agencias/dicas-de-negociacao/>

O que é ROI? Saiba como calcular o retorno sobre o investimento:

<https://resultadosdigitais.com.br/blog/roi-retorno-sobre-investimento/>

O que é CRM e como essa ferramenta pode ajudar sua agência na conquista de novos clientes:

<https://resultadosdigitais.com.br/agencias/crm/>

Blog de Agências de Resultados:

<https://resultadosdigitais.com.br/agencias/>

Resultados Digitais

Renê Nascarella de Oliveira
Channel Account Manager

rene.oliveira@resultadosdigitais.com.br