



 **funil de vendas**™

Se não for **simples**, não **funciona!**  
Somos uma empresa de inteligência comercial  
que garante resultados em vendas

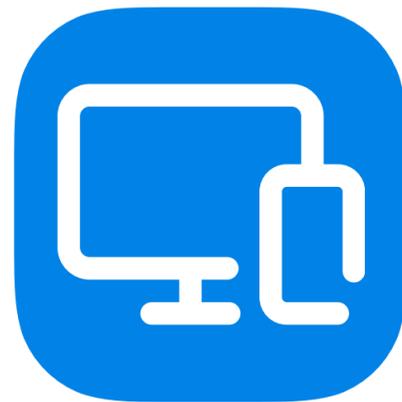




COMO ENTREGAMOS NOSSO **PROPÓSITO?**

**EXECUÇÃO CONSISTENTE EM VENDAS**

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



TECNOLOGIA  
SMART CRM  
FUNIL DE VENDAS™



ACADEMIA FUNIL DE VENDAS™  
PALESTRAS, TREINAMENTOS &  
EVENTOS



MENTORIA EM VENDAS™  
PARA QUEM VENDE E AJUDA A  
VENDER



O QUE MAIS NOS  
APROXIMA DO  
FRACASSO?



**PODER DA**

**CRENÇA**

# Fora de série

## *Outliers*



DESCUBRA POR QUE ALGUMAS PESSOAS  
TÊM SUCESSO E OUTRAS NÃO

MALCOLM  
GLADWELL

Autor de *The Tipping Point* e *Blink*

A photograph of a paved road with a white dashed center line, stretching into the distance. The road is flanked by fields of tall grass. In the background, there are rolling hills and a sky filled with soft, white clouds. The overall scene is bright and open, suggesting a path forward.

**CRENÇA**  
**PRÁTICA - REPETIÇÃO**  
**RESULTADO**

A long, straight road stretching into the distance under a cloudy sky. The road is paved and has a white dashed line down the center. The landscape is flat with some trees in the distance. The sky is blue with white clouds. The text "10.000 HORAS DE TREINO" is overlaid in the center of the image.

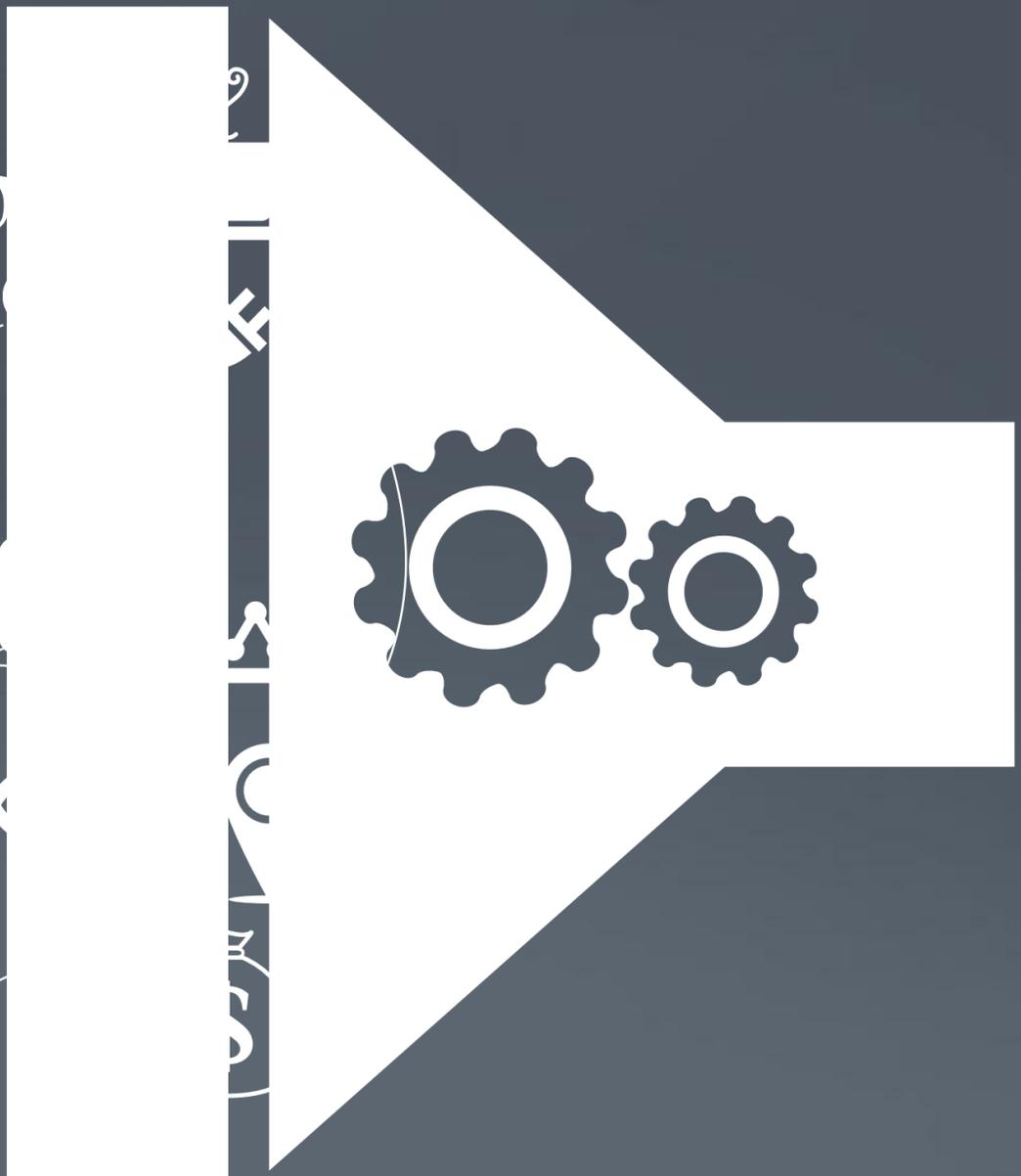
**10.000 HORAS DE TREINO**

A photograph of a paved road with a white dashed center line, stretching into the distance. The road is flanked by fields of tall grass. In the background, there are rolling hills and a sky filled with soft, white clouds. The overall scene is bright and open, suggesting a path forward.

**CRENÇA**  
**PRÁTICA - REPETIÇÃO**  
**RESULTADO**

INOVAÇÃO





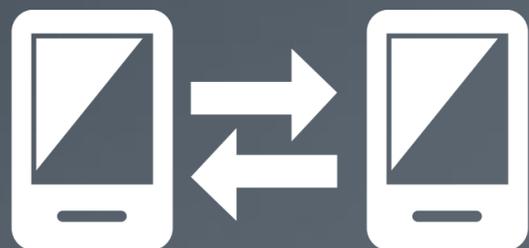
PEGAR O QUE JÁ  
EXISTE, FAZER MELHOR,  
ENTREGANDO VALOR

ONDE E QUANDO PODEMOS

# APLICAR A INOVAÇÃO?

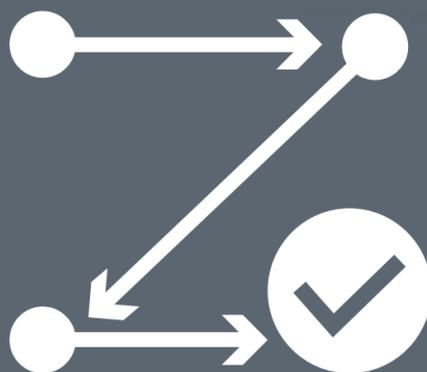
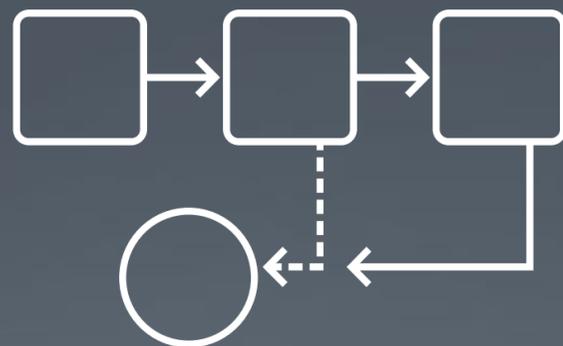
1

TECNOLÓGICA



2

PROCESSOS



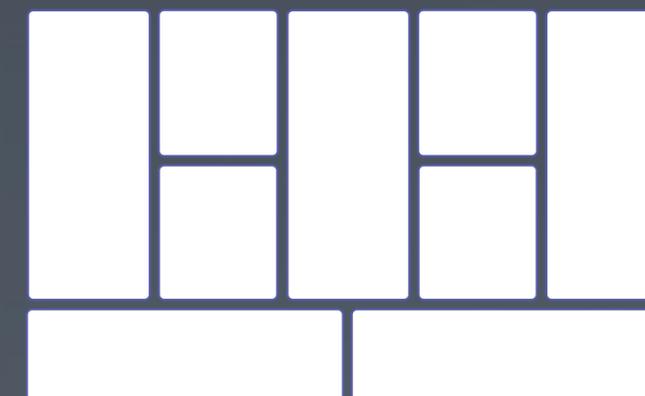
3

PRODUTOS E SERVIÇOS



4

MODELO DE NEGÓCIO E VENDAS



BMG

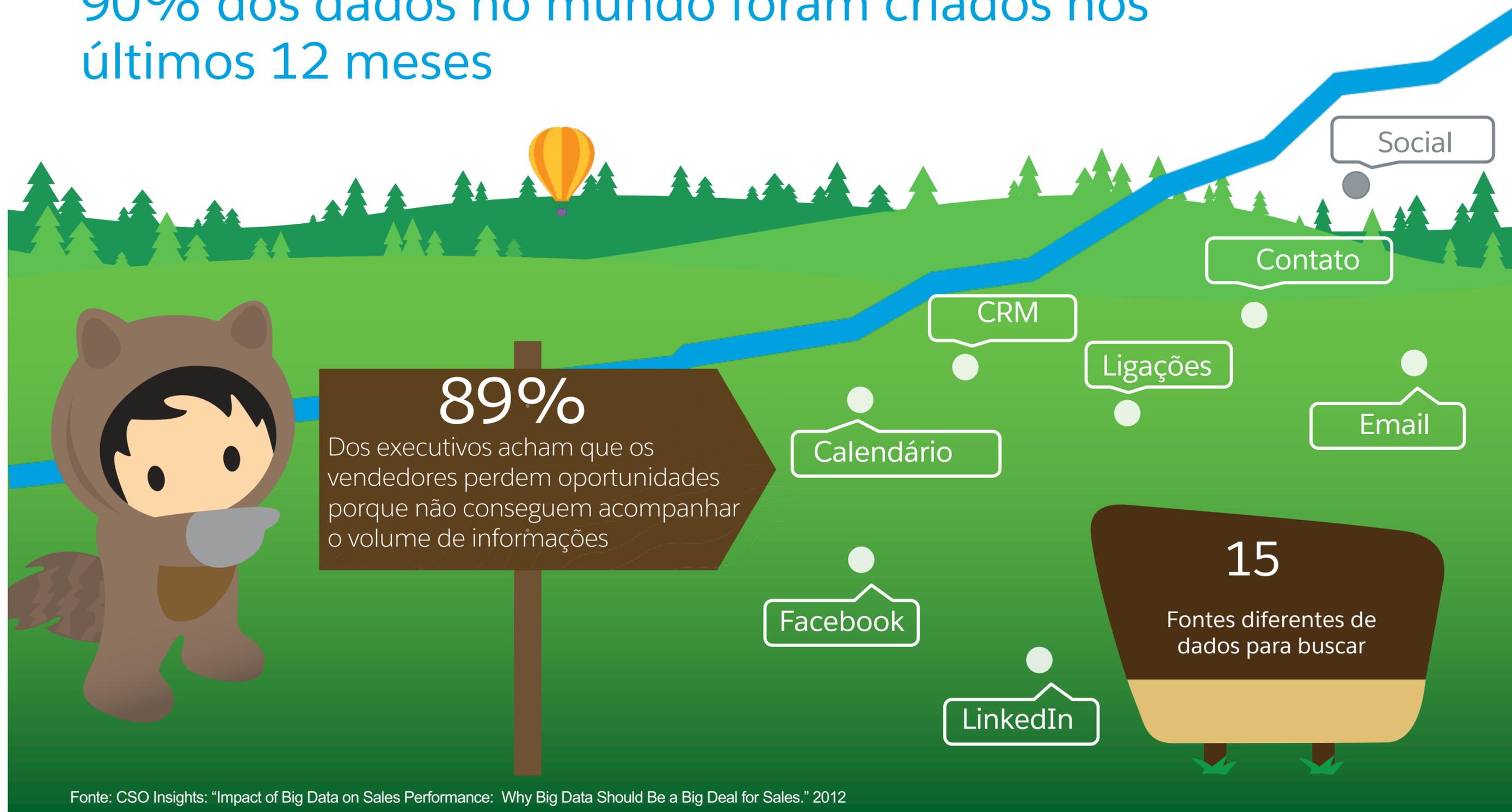


MEV



UM NOVO OLHAR  
SOBRE VENDAS

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



# Boa Notícia: Prospects Mais Informados e Qualificados



Suspect

Prospect

Lead

Oportunidade

Pedido

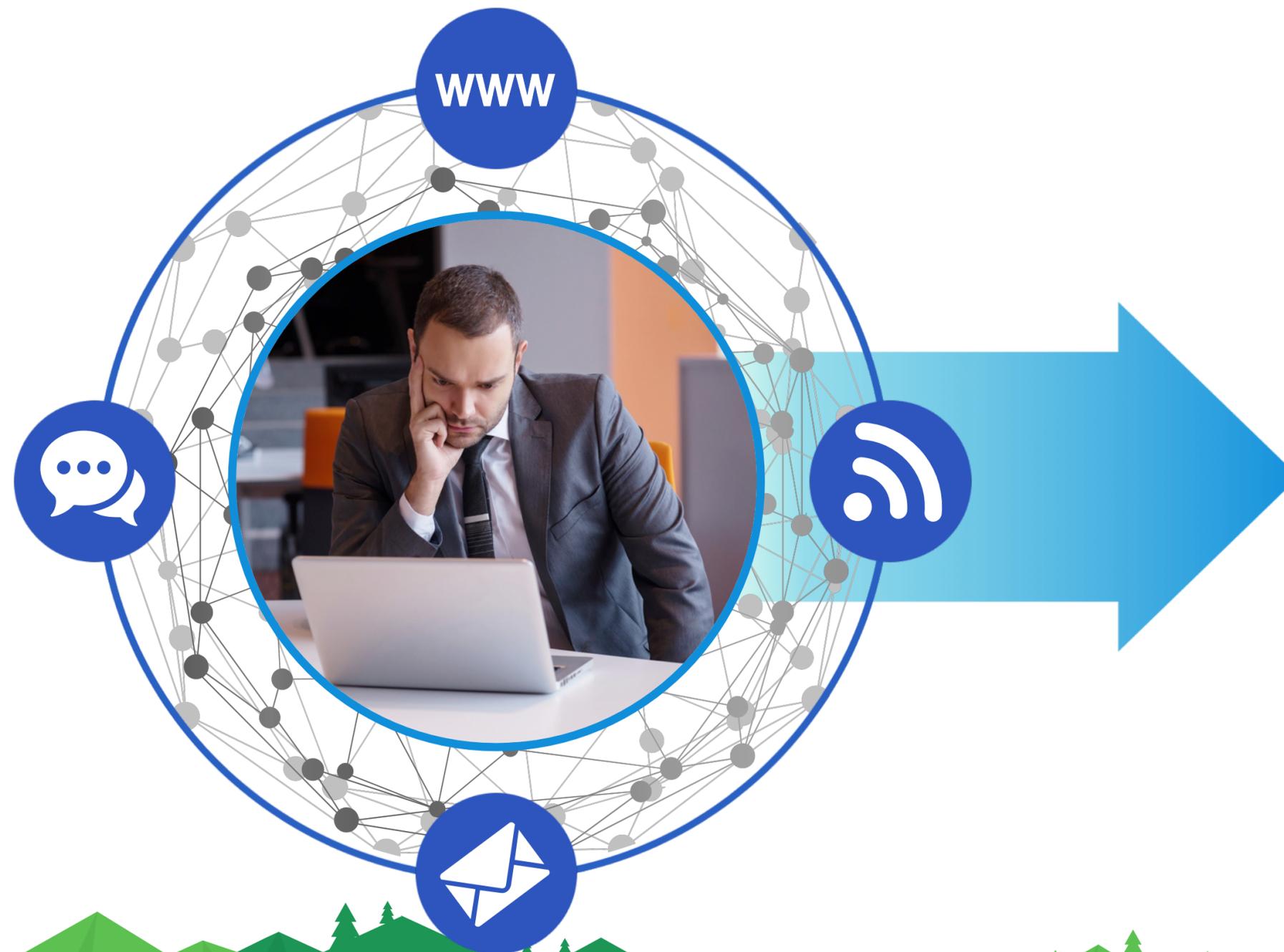
Fechamento

57%

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

salesforce

# Má Notícia: demoram mais para decidir



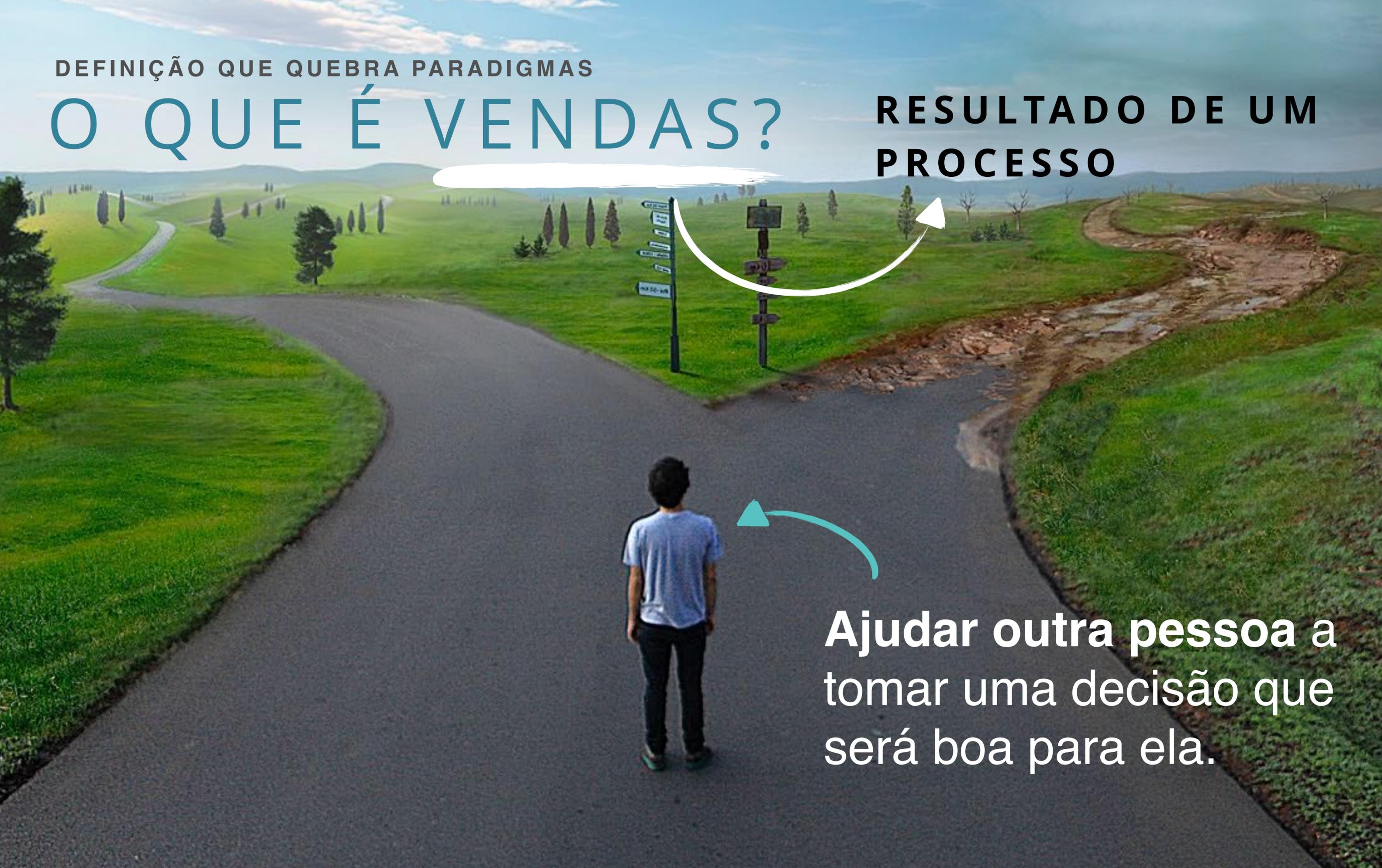
22%

Aumento no Ciclo de Vendas Médio nos últimos 5 anos

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

# FUNIL DE VENDAS



O QUE É

# FUNIL DE VENDAS?



# O que é medido, é gerenciado!

Se você quer ter **poder de ação** sobre suas vendas, são necessários indicadores que lhe darão possibilidades de manobras estratégicas

Com o Funil de Vendas™ você consegue saber:



Quantidade de oportunidades necessárias para alcançar a meta



Previsão de vendas e resultados dos canais que mais trazem negócios



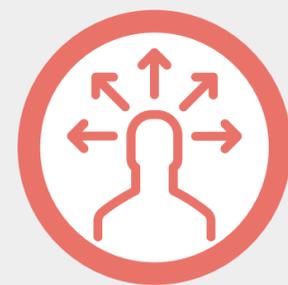
Tempo médio entre abertura e fechamento de negócio



Atividades que devem ser realizadas para fechar mais negócios



Taxa de conversão de tudo que entra x tudo que é ganho e de etapa a etapa



Como está a produtividade da equipe de vendas e seu histórico de atendimento

O Funil de Vendas™ mostra literalmente qual é o próximo passo para fechar negócios.

SE NÃO MEÇO, NÃO  
GERENCIAMENTO

SE NÃO GERENCIAMENTO,  
EVOLUÇÃO

Quando foi a última vez

que você fez algo

pela primeira vez?



**SIMULADOR.FUNILDEVENDAS.COM.BR**

MAIS DE 6.000 VENDEDORES DE SUCESSO |

[WWW.FUNILDEVENDAS.COM.BR](http://WWW.FUNILDEVENDAS.COM.BR)



**OU VOCÊ VENDE OU  
DÁ DESCULPA!**

 **funil de Vendas™**

**Obrigado**  
**(16) 99237-2727**

**baratella@funildevendas.com.br**

**[WWW.FUNILDEVENDAS.COM.BR](http://WWW.FUNILDEVENDAS.COM.BR)**