

GUIA DE GESTÃO **PIPELINE DE VENDAS**



EXCHANGE

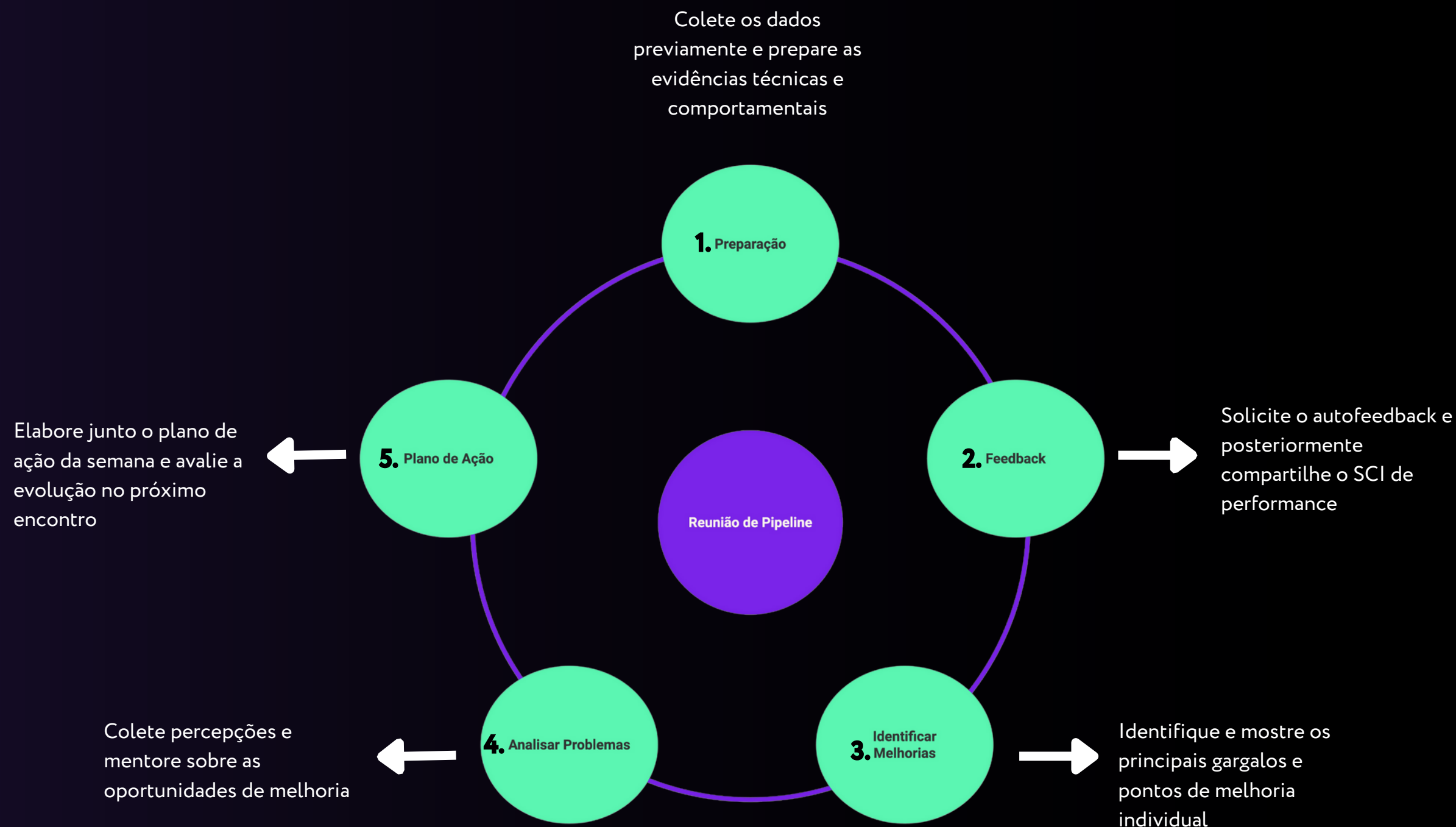
5 atividades chave para a gestão de pipeline eficiente

A rotina do review de pipeline começa muito antes e termina muito depois da reunião em si. Esses 5 passos são muito importantes para obter mais compromisso, atenção aos resultados e autorresponsabilidade do resultado para o seu time de venda.

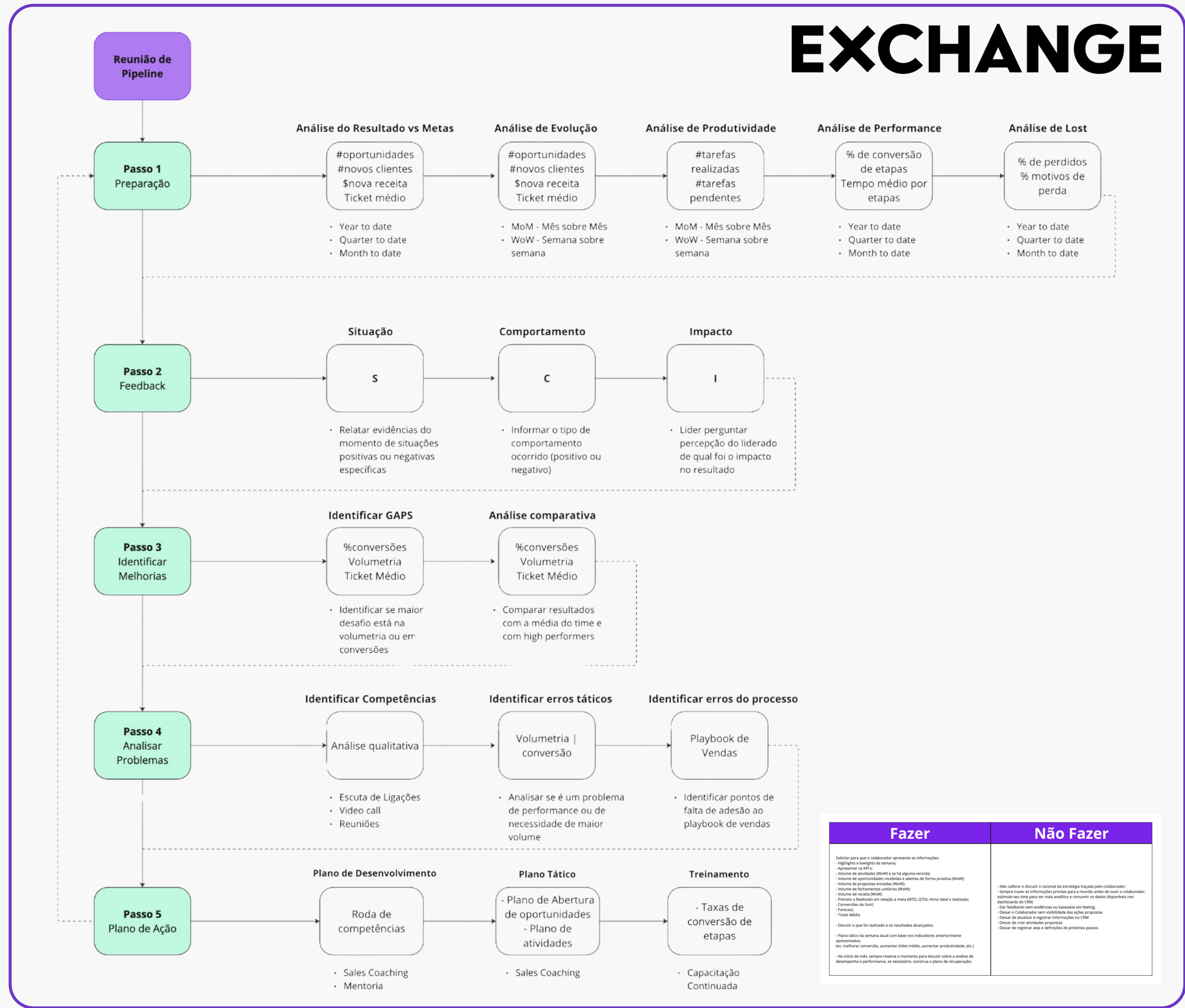
- 1 Preparação.** Chegar com uma análise de dados e fatos antes de se iniciar uma reunião é essencial para se obter assertividade e ter parâmetro de comparação real do desempenho.
- 2 Feedback.** Para criar uma cultura de alta performance o líder deve criar uma cultura de feedbacks.
- 3 Identificação de melhorias.** Com base em evidências que apontem os maiores gargalos e restrições para o resultado
- 4 Análise de problemas.** Com base no conhecimento e aplicação do processo de vendas, além de informações qualitativas e quantitativas
- 5 Plano de ação.** Com definições claras de que deve ser feito, sob orientações táticas que irão levar o vendedor até o resultado

1 Preparo e Condução

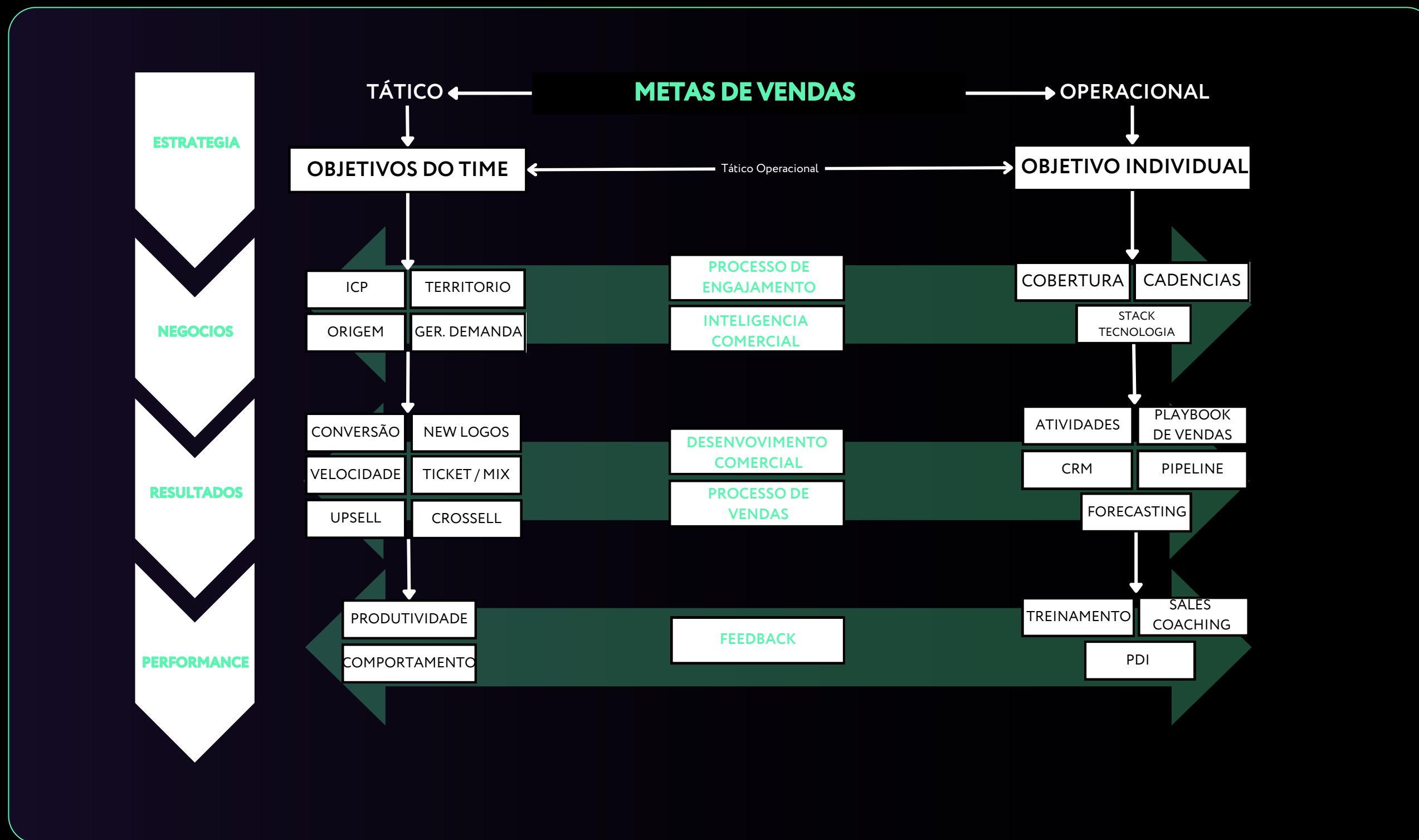
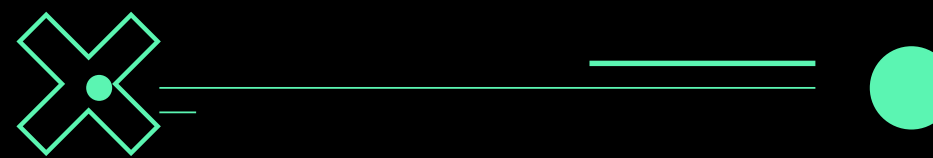
Atividades Chave



X BLUEPRINT DA REUNIÃO



2 Visão Tática e Operacional





-  **Identificar Maior Gargalo**
-  **Definir Ações**

Definir plano de geração de Negócios necessários	Identificar Motivos de quebra e análise de ICP e ações de melhoria no processo	Validar: O que falta para avançar? Próximos passos	Ações para contorno de objeções e negociações	Ações para buscar compromisso do cliente
--	--	--	---	--
-  **Definir Plano de Volumetria**

Definir plano de volume de negócios necessários em SQL | SAL | COMMIT por semana, mês e trimestre com base no GAP

GAP = META - (REALIZADO + PREVISÃO)
-  **Ação de melhoria de Conversão com base na Aderência ao Playbook de Vendas**

SLA de Agendamento e Handoff	Roteiro do processo de discovery	Roteiro do processo de Escopo e Proposta	Roteiro do processo de devolutiva	SLA de Forecast
------------------------------	----------------------------------	--	-----------------------------------	-----------------

3 KPI's - REUNIÃO DE PIPELINE



WoW | MoM | QoQ

12 ↑ 10%

NOVAS OPORTUNIDADES

7 ↑ 15%

NOVAS VENDAS

1,2K ↓ 19%

TICKET MEDIO

RESULTADO MTD

\$ 80K

REALIZADO MTD

\$ 92K

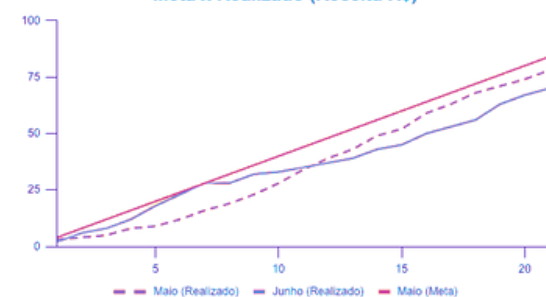
META MTD

\$ 12K

GAP MTD

* EXEMPLIFICAÇÃO DE DADOS KPI'S PARA ACOMPANHAMENTO

Meta x Realizado (Receita R\$)



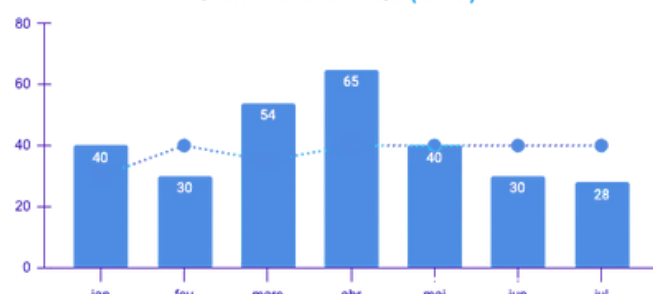
Evolução de Pipeline - Ativo



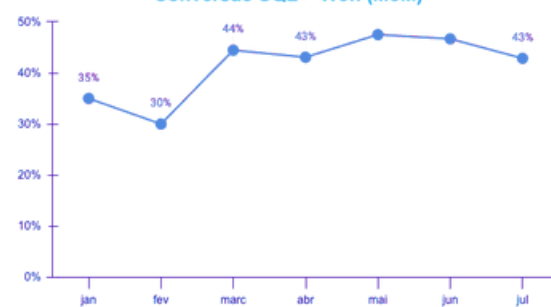
Evolução Pipeline



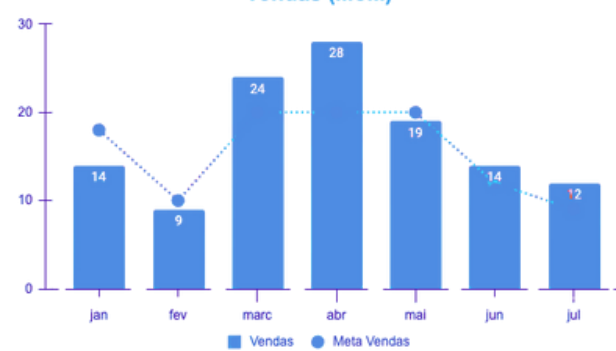
Quantidade de SQL (MoM)



Conversão SQL > Won (MoM)



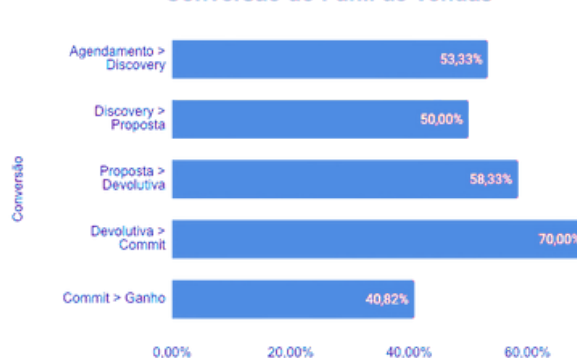
Vendas (MoM)



Ticket Médio (MoM)



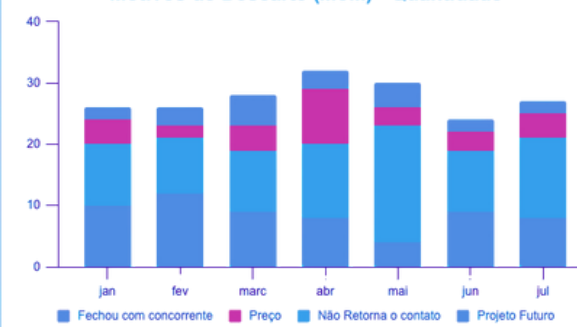
Conversão do Funil de Vendas



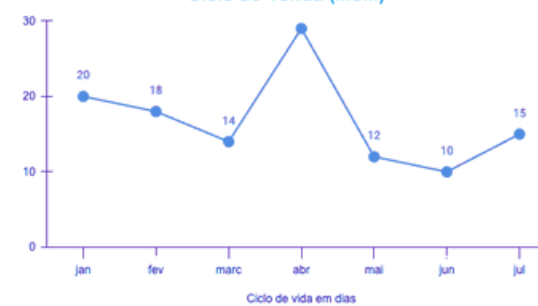
Tarefas Semanais



Motivos de Descarte (MoM) - Quantidade



Ciclo de Venda (MoM)



Consultoria de Vendas

Me siga no LinkedIn

RESUMO DE AÇÕES (EXEMPLO)



↑ **\$75m**

VENDAS REALIZADAS

↓ **\$32m**

GAP - META

+ **\$18m**

FORECAST ATUAL
PIPELINE

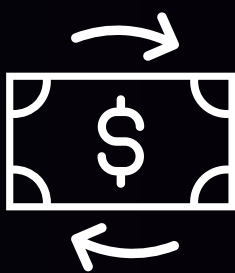
... **\$14m**

NECESSITA BUSCAR



CRIAR NOVOS
NEGOCIOS

17



AVANÇAR PARA
COMPROMISSO

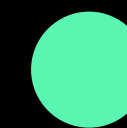
\$63m



AUMENTAR CONVERSÃO
COMPROMISSO

16%

CONECTE CONOSCO



Tenha o seu Playbooks de Vendas e de Gestão com aplicações práticas, obtendo insights para melhores decisões e alto desempenho na performance de Vendas. Entre em contato com a gente para se tornar um cliente:

Quero acelerar os resultados do meu time de vendas!

Esteja conectado com a gente para mais insights!

Me siga no LinkedIn



EXCHANGE