

GUIA DO PROCESSO VENDAS B2B OUTBOUND

	Estágio	Objetivo principal	Processo e Métricas																																																																																																								
PROSPECT	Contas ICP	Selecionar contas com base em ICP e Nichos específicos	Contas ICP Definição Personas Enriquecimento Engajamento <table><tr><th></th><th>Descrição</th><th>Output</th><th>Métrica</th><th>Objetivo</th></tr><tr><td>Contas ICP</td><td>Selecionar empresas dentro de um critério de ICP e Nicho</td><td>Lista de contas dentro do ICP/nicho (tamanho, porte, número de funcionários, faixa de faturamento, segmento, território)</td><td>- Taxa % de conversão por nicho / ICP - Taxa % de agendamento por nicho / ICP - Conversão geral em vendas por nicho / ICP</td><td>Avaliar taxa de efetividade por campanhas de Nicho ou ICP dentro de um período</td></tr><tr><td>Personas</td><td>Definir personas de contato para a campanha</td><td>Lista de Personas (cargos, perfil, pitch de vendas)</td><td>- Taxa % de conversão agendamento por personas - Taxa % Conversão Geral Hit Rate por Personas</td><td>Avaliar taxa de efetividade por personas dentro de um período</td></tr><tr><td>Enriquecimento</td><td>Definir pontos de contato mínimo necessário (telefone e email)</td><td>Lista de contatos enriquecidos de forma pré estabelecida</td><td>- Taxa % contatos enriquecidos por personas - Taxa % efetividade de contatos enriquecidos</td><td>Avaliar processo de enriquecimento de dados e inteligência comercial e assertividade de campanhas</td></tr><tr><td>Engajamento</td><td>Definir Cadência de Engajamento e canais de comunicação para engajar os leads</td><td>Cadência de engajamento finalizada ou com retorno</td><td>- Taxa de abertura de emails - Taxa de cliques - Interação com posts e conteúdos - Taxa de respostas</td><td>Avaliar campanhas que mais aquecem os contatos e impactam no processo de prospecção</td></tr><tr><td rowspan="4">QUALIFICAÇÃO</td><td>Cadência</td><td>Iniciar Cadência de Prospecção (Cold Calls)</td><td rowspan="4"> Discovery Escopo e Proposta Devolutiva Compromisso <table><tr><th></th><th>Descrição</th><th>Output</th><th>Métrica</th><th>Objetivo</th></tr><tr><td>Cadência</td><td>Definir cadência de contatos high touch e priorizar contatos com maior nível de engajamento</td><td>Conexão efetiva com persona alvo</td><td>- Taxa de conexão - % cumprimento de cadências - Atividades em aberto vs Fechadas</td><td>Avaliar eficácia da cadência e volume de atividade para converter</td></tr><tr><td>Conexão</td><td>Conseguir falar efetivamente via telefone ou vídeo.</td><td>Executar processo de qualificação e aquecimento</td><td>- Taxa de avanço conexão > qualificação - Volume de Atividades em aberto e executadas para contas em qualificação</td><td>Avaliar eficiência do processo de qualificação</td></tr><tr><td>Qualificação</td><td>Conseguir qualificar, aquecer e marcar agenda de reunião para Account Executive</td><td>Agenda marcada com Account Executive</td><td>- Qtd. média de atividades para agendar - Tipos de atividades realizadas</td><td>Avaliar eficácia do processo de pré qualificação</td></tr><tr><td>Agendamento</td><td>Agenda marcada com Account Executive</td><td>Data marcada e em calendário</td><td>- Taxa de conversão de Cadência > Agenda</td><td>Avaliar resultado geral da campanha</td></tr></table></td></tr><tr><td></td><td>Conexão</td><td>Conseguir contato falado com persona definida</td></tr><tr><td></td><td>Qualificação</td><td>Fazer Elevator Pitch e Iniciar processo AIDA e Processo de Qualificação</td></tr><tr><td></td><td>Agendamento</td><td>Realizar agendamento com persona definida</td></tr><tr><td rowspan="5">VENDAS</td><td>Discovery</td><td>Realizar Diagnóstico usando Técnicas de Vendas definida e mapear fluxo de compra</td><td rowspan="5"> Discovery Escopo e Proposta Devolutiva Compromisso <table><tr><th></th><th>Descrição</th><th>Output</th><th>Métrica</th><th>Objetivo</th></tr><tr><td>Discovery</td><td>Realizar processo de discovery com todos envolvidos que sejam relevantes no processo de decisão</td><td>Reunião de discovery realizada com todos envolvidos</td><td>- Taxa % de avanço de agendamento > discovery - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr><tr><td>Escopo e Proposta</td><td>Apresentar escopo técnico ou solução, validar e apresentar proposta comercial</td><td>Reunião de escopo e proposta realizada</td><td>- Taxa % de avanço de discovery > escopo e proposta - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr><tr><td>Devolutiva</td><td>Obter feedback da proposta comercial e negociar prazos e valores</td><td>Reunião de devolutiva realizada</td><td>- Taxa % de avanço de escopo e proposta > devolutiva - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr><tr><td>Compromisso</td><td>Seguir SLA de Compromisso para determinar contas "commitadas" para previsão de forecast</td><td>Cumprimento de SLA's de fechamento</td><td>- Taxa % de avanço de devolutiva > Compromisso - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr></table></td></tr><tr><td></td><td>Escopo e Proposta</td><td>Apresentar solução e proposta para decisores e influenciadores</td></tr><tr><td></td><td>Devolutiva</td><td>Devolutiva e negociação</td></tr><tr><td></td><td>Compromisso</td><td>Avançar regras de Commit para forecast</td></tr><tr><td></td><td>Ganho</td><td>Cumprir SLA de ganho e Handoff</td></tr></table>		Descrição	Output	Métrica	Objetivo	Contas ICP	Selecionar empresas dentro de um critério de ICP e Nicho	Lista de contas dentro do ICP/nicho (tamanho, porte, número de funcionários, faixa de faturamento, segmento, território)	- Taxa % de conversão por nicho / ICP - Taxa % de agendamento por nicho / ICP - Conversão geral em vendas por nicho / ICP	Avaliar taxa de efetividade por campanhas de Nicho ou ICP dentro de um período	Personas	Definir personas de contato para a campanha	Lista de Personas (cargos, perfil, pitch de vendas)	- Taxa % de conversão agendamento por personas - Taxa % Conversão Geral Hit Rate por Personas	Avaliar taxa de efetividade por personas dentro de um período	Enriquecimento	Definir pontos de contato mínimo necessário (telefone e email)	Lista de contatos enriquecidos de forma pré estabelecida	- Taxa % contatos enriquecidos por personas - Taxa % efetividade de contatos enriquecidos	Avaliar processo de enriquecimento de dados e inteligência comercial e assertividade de campanhas	Engajamento	Definir Cadência de Engajamento e canais de comunicação para engajar os leads	Cadência de engajamento finalizada ou com retorno	- Taxa de abertura de emails - Taxa de cliques - Interação com posts e conteúdos - Taxa de respostas	Avaliar campanhas que mais aquecem os contatos e impactam no processo de prospecção	QUALIFICAÇÃO	Cadência	Iniciar Cadência de Prospecção (Cold Calls)	Discovery Escopo e Proposta Devolutiva Compromisso <table><tr><th></th><th>Descrição</th><th>Output</th><th>Métrica</th><th>Objetivo</th></tr><tr><td>Cadência</td><td>Definir cadência de contatos high touch e priorizar contatos com maior nível de engajamento</td><td>Conexão efetiva com persona alvo</td><td>- Taxa de conexão - % cumprimento de cadências - Atividades em aberto vs Fechadas</td><td>Avaliar eficácia da cadência e volume de atividade para converter</td></tr><tr><td>Conexão</td><td>Conseguir falar efetivamente via telefone ou vídeo.</td><td>Executar processo de qualificação e aquecimento</td><td>- Taxa de avanço conexão > qualificação - Volume de Atividades em aberto e executadas para contas em qualificação</td><td>Avaliar eficiência do processo de qualificação</td></tr><tr><td>Qualificação</td><td>Conseguir qualificar, aquecer e marcar agenda de reunião para Account Executive</td><td>Agenda marcada com Account Executive</td><td>- Qtd. média de atividades para agendar - Tipos de atividades realizadas</td><td>Avaliar eficácia do processo de pré qualificação</td></tr><tr><td>Agendamento</td><td>Agenda marcada com Account Executive</td><td>Data marcada e em calendário</td><td>- Taxa de conversão de Cadência > Agenda</td><td>Avaliar resultado geral da campanha</td></tr></table>		Descrição	Output	Métrica	Objetivo	Cadência	Definir cadência de contatos high touch e priorizar contatos com maior nível de engajamento	Conexão efetiva com persona alvo	- Taxa de conexão - % cumprimento de cadências - Atividades em aberto vs Fechadas	Avaliar eficácia da cadência e volume de atividade para converter	Conexão	Conseguir falar efetivamente via telefone ou vídeo.	Executar processo de qualificação e aquecimento	- Taxa de avanço conexão > qualificação - Volume de Atividades em aberto e executadas para contas em qualificação	Avaliar eficiência do processo de qualificação	Qualificação	Conseguir qualificar, aquecer e marcar agenda de reunião para Account Executive	Agenda marcada com Account Executive	- Qtd. média de atividades para agendar - Tipos de atividades realizadas	Avaliar eficácia do processo de pré qualificação	Agendamento	Agenda marcada com Account Executive	Data marcada e em calendário	- Taxa de conversão de Cadência > Agenda	Avaliar resultado geral da campanha		Conexão	Conseguir contato falado com persona definida		Qualificação	Fazer Elevator Pitch e Iniciar processo AIDA e Processo de Qualificação		Agendamento	Realizar agendamento com persona definida	VENDAS	Discovery	Realizar Diagnóstico usando Técnicas de Vendas definida e mapear fluxo de compra	Discovery Escopo e Proposta Devolutiva Compromisso <table><tr><th></th><th>Descrição</th><th>Output</th><th>Métrica</th><th>Objetivo</th></tr><tr><td>Discovery</td><td>Realizar processo de discovery com todos envolvidos que sejam relevantes no processo de decisão</td><td>Reunião de discovery realizada com todos envolvidos</td><td>- Taxa % de avanço de agendamento > discovery - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr><tr><td>Escopo e Proposta</td><td>Apresentar escopo técnico ou solução, validar e apresentar proposta comercial</td><td>Reunião de escopo e proposta realizada</td><td>- Taxa % de avanço de discovery > escopo e proposta - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr><tr><td>Devolutiva</td><td>Obter feedback da proposta comercial e negociar prazos e valores</td><td>Reunião de devolutiva realizada</td><td>- Taxa % de avanço de escopo e proposta > devolutiva - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr><tr><td>Compromisso</td><td>Seguir SLA de Compromisso para determinar contas "commitadas" para previsão de forecast</td><td>Cumprimento de SLA's de fechamento</td><td>- Taxa % de avanço de devolutiva > Compromisso - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr></table>		Descrição	Output	Métrica	Objetivo	Discovery	Realizar processo de discovery com todos envolvidos que sejam relevantes no processo de decisão	Reunião de discovery realizada com todos envolvidos	- Taxa % de avanço de agendamento > discovery - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos	Escopo e Proposta	Apresentar escopo técnico ou solução, validar e apresentar proposta comercial	Reunião de escopo e proposta realizada	- Taxa % de avanço de discovery > escopo e proposta - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos	Devolutiva	Obter feedback da proposta comercial e negociar prazos e valores	Reunião de devolutiva realizada	- Taxa % de avanço de escopo e proposta > devolutiva - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos	Compromisso	Seguir SLA de Compromisso para determinar contas "commitadas" para previsão de forecast	Cumprimento de SLA's de fechamento	- Taxa % de avanço de devolutiva > Compromisso - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos		Escopo e Proposta	Apresentar solução e proposta para decisores e influenciadores		Devolutiva	Devolutiva e negociação		Compromisso	Avançar regras de Commit para forecast		Ganho	Cumprir SLA de ganho e Handoff
		Descrição		Output	Métrica	Objetivo																																																																																																					
	Contas ICP	Selecionar empresas dentro de um critério de ICP e Nicho		Lista de contas dentro do ICP/nicho (tamanho, porte, número de funcionários, faixa de faturamento, segmento, território)	- Taxa % de conversão por nicho / ICP - Taxa % de agendamento por nicho / ICP - Conversão geral em vendas por nicho / ICP	Avaliar taxa de efetividade por campanhas de Nicho ou ICP dentro de um período																																																																																																					
	Personas	Definir personas de contato para a campanha		Lista de Personas (cargos, perfil, pitch de vendas)	- Taxa % de conversão agendamento por personas - Taxa % Conversão Geral Hit Rate por Personas	Avaliar taxa de efetividade por personas dentro de um período																																																																																																					
Enriquecimento	Definir pontos de contato mínimo necessário (telefone e email)	Lista de contatos enriquecidos de forma pré estabelecida	- Taxa % contatos enriquecidos por personas - Taxa % efetividade de contatos enriquecidos	Avaliar processo de enriquecimento de dados e inteligência comercial e assertividade de campanhas																																																																																																							
Engajamento	Definir Cadência de Engajamento e canais de comunicação para engajar os leads	Cadência de engajamento finalizada ou com retorno	- Taxa de abertura de emails - Taxa de cliques - Interação com posts e conteúdos - Taxa de respostas	Avaliar campanhas que mais aquecem os contatos e impactam no processo de prospecção																																																																																																							
QUALIFICAÇÃO	Cadência	Iniciar Cadência de Prospecção (Cold Calls)	Discovery Escopo e Proposta Devolutiva Compromisso <table><tr><th></th><th>Descrição</th><th>Output</th><th>Métrica</th><th>Objetivo</th></tr><tr><td>Cadência</td><td>Definir cadência de contatos high touch e priorizar contatos com maior nível de engajamento</td><td>Conexão efetiva com persona alvo</td><td>- Taxa de conexão - % cumprimento de cadências - Atividades em aberto vs Fechadas</td><td>Avaliar eficácia da cadência e volume de atividade para converter</td></tr><tr><td>Conexão</td><td>Conseguir falar efetivamente via telefone ou vídeo.</td><td>Executar processo de qualificação e aquecimento</td><td>- Taxa de avanço conexão > qualificação - Volume de Atividades em aberto e executadas para contas em qualificação</td><td>Avaliar eficiência do processo de qualificação</td></tr><tr><td>Qualificação</td><td>Conseguir qualificar, aquecer e marcar agenda de reunião para Account Executive</td><td>Agenda marcada com Account Executive</td><td>- Qtd. média de atividades para agendar - Tipos de atividades realizadas</td><td>Avaliar eficácia do processo de pré qualificação</td></tr><tr><td>Agendamento</td><td>Agenda marcada com Account Executive</td><td>Data marcada e em calendário</td><td>- Taxa de conversão de Cadência > Agenda</td><td>Avaliar resultado geral da campanha</td></tr></table>		Descrição	Output	Métrica	Objetivo	Cadência	Definir cadência de contatos high touch e priorizar contatos com maior nível de engajamento	Conexão efetiva com persona alvo	- Taxa de conexão - % cumprimento de cadências - Atividades em aberto vs Fechadas	Avaliar eficácia da cadência e volume de atividade para converter	Conexão	Conseguir falar efetivamente via telefone ou vídeo.	Executar processo de qualificação e aquecimento	- Taxa de avanço conexão > qualificação - Volume de Atividades em aberto e executadas para contas em qualificação	Avaliar eficiência do processo de qualificação	Qualificação	Conseguir qualificar, aquecer e marcar agenda de reunião para Account Executive	Agenda marcada com Account Executive	- Qtd. média de atividades para agendar - Tipos de atividades realizadas	Avaliar eficácia do processo de pré qualificação	Agendamento	Agenda marcada com Account Executive	Data marcada e em calendário	- Taxa de conversão de Cadência > Agenda	Avaliar resultado geral da campanha																																																																															
		Descrição		Output	Métrica	Objetivo																																																																																																					
	Cadência	Definir cadência de contatos high touch e priorizar contatos com maior nível de engajamento		Conexão efetiva com persona alvo	- Taxa de conexão - % cumprimento de cadências - Atividades em aberto vs Fechadas	Avaliar eficácia da cadência e volume de atividade para converter																																																																																																					
	Conexão	Conseguir falar efetivamente via telefone ou vídeo.		Executar processo de qualificação e aquecimento	- Taxa de avanço conexão > qualificação - Volume de Atividades em aberto e executadas para contas em qualificação	Avaliar eficiência do processo de qualificação																																																																																																					
Qualificação	Conseguir qualificar, aquecer e marcar agenda de reunião para Account Executive	Agenda marcada com Account Executive	- Qtd. média de atividades para agendar - Tipos de atividades realizadas	Avaliar eficácia do processo de pré qualificação																																																																																																							
Agendamento	Agenda marcada com Account Executive	Data marcada e em calendário	- Taxa de conversão de Cadência > Agenda	Avaliar resultado geral da campanha																																																																																																							
	Conexão	Conseguir contato falado com persona definida																																																																																																									
	Qualificação	Fazer Elevator Pitch e Iniciar processo AIDA e Processo de Qualificação																																																																																																									
	Agendamento	Realizar agendamento com persona definida																																																																																																									
VENDAS	Discovery	Realizar Diagnóstico usando Técnicas de Vendas definida e mapear fluxo de compra	Discovery Escopo e Proposta Devolutiva Compromisso <table><tr><th></th><th>Descrição</th><th>Output</th><th>Métrica</th><th>Objetivo</th></tr><tr><td>Discovery</td><td>Realizar processo de discovery com todos envolvidos que sejam relevantes no processo de decisão</td><td>Reunião de discovery realizada com todos envolvidos</td><td>- Taxa % de avanço de agendamento > discovery - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr><tr><td>Escopo e Proposta</td><td>Apresentar escopo técnico ou solução, validar e apresentar proposta comercial</td><td>Reunião de escopo e proposta realizada</td><td>- Taxa % de avanço de discovery > escopo e proposta - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr><tr><td>Devolutiva</td><td>Obter feedback da proposta comercial e negociar prazos e valores</td><td>Reunião de devolutiva realizada</td><td>- Taxa % de avanço de escopo e proposta > devolutiva - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr><tr><td>Compromisso</td><td>Seguir SLA de Compromisso para determinar contas "commitadas" para previsão de forecast</td><td>Cumprimento de SLA's de fechamento</td><td>- Taxa % de avanço de devolutiva > Compromisso - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa</td><td>Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos</td></tr></table>		Descrição	Output	Métrica	Objetivo	Discovery	Realizar processo de discovery com todos envolvidos que sejam relevantes no processo de decisão	Reunião de discovery realizada com todos envolvidos	- Taxa % de avanço de agendamento > discovery - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos	Escopo e Proposta	Apresentar escopo técnico ou solução, validar e apresentar proposta comercial	Reunião de escopo e proposta realizada	- Taxa % de avanço de discovery > escopo e proposta - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos	Devolutiva	Obter feedback da proposta comercial e negociar prazos e valores	Reunião de devolutiva realizada	- Taxa % de avanço de escopo e proposta > devolutiva - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos	Compromisso	Seguir SLA de Compromisso para determinar contas "commitadas" para previsão de forecast	Cumprimento de SLA's de fechamento	- Taxa % de avanço de devolutiva > Compromisso - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos																																																																															
		Descrição		Output	Métrica	Objetivo																																																																																																					
	Discovery	Realizar processo de discovery com todos envolvidos que sejam relevantes no processo de decisão		Reunião de discovery realizada com todos envolvidos	- Taxa % de avanço de agendamento > discovery - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos																																																																																																					
	Escopo e Proposta	Apresentar escopo técnico ou solução, validar e apresentar proposta comercial		Reunião de escopo e proposta realizada	- Taxa % de avanço de discovery > escopo e proposta - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos																																																																																																					
	Devolutiva	Obter feedback da proposta comercial e negociar prazos e valores		Reunião de devolutiva realizada	- Taxa % de avanço de escopo e proposta > devolutiva - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos																																																																																																					
Compromisso	Seguir SLA de Compromisso para determinar contas "commitadas" para previsão de forecast	Cumprimento de SLA's de fechamento	- Taxa % de avanço de devolutiva > Compromisso - Tempo médio de negócio na etapa - Atividades realizadas na etapa	Avaliar avanços realizados, principais atividades que foram executadas e próximos passos																																																																																																							
	Escopo e Proposta	Apresentar solução e proposta para decisores e influenciadores																																																																																																									
	Devolutiva	Devolutiva e negociação																																																																																																									
	Compromisso	Avançar regras de Commit para forecast																																																																																																									
	Ganho	Cumprir SLA de ganho e Handoff																																																																																																									

PRINCIPAIS STACKS DE TECNOLOGIA

Análise de Mercado



Mapeamento de Contas



Definição de Personas



Enriquecimento de dados



Sales Engagement



Cadências Mistas



Produtividade



CRM



Siga o Ricardo Okino para conteúdos de Gestão de Vendas B2B