

Relatório Individual - Eryclys Freire

Gerado em: 06/02/2026 às 08:43

Total de Negócios: 6

1. Projeto de Treinamento - Ferreira Costa Home Center

Empresa: Home Center Ferreira Costa

Fase: Reunião

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual do negócio é considerada FRIO, pois não há informações sobre o interesse ou motivação da empresa cliente em relação ao Projeto de Treinamento. Até o momento, não houve follow-ups realizados, o que indica que o processo de vendas está em uma fase inicial. Não há objeções ou pontos de atenção identificados, mas a falta de informações sobre a temperatura atual e o interesse do cliente pode ser um ponto de atenção. A oportunidade está em estabelecer um relacionamento e apresentar o valor do Projeto de Treinamento para a Home Center Ferreira Costa.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é importante reafirmar o interesse no Projeto de Treinamento e solicitar uma reunião para discutir os detalhes do projeto. A mensagem direta pode ser: "Prezado Eryclys, gostaria de agradecer a oportunidade de apresentar o Projeto de Treinamento para a Home Center Ferreira Costa. Estamos ansiosos para discutir como podemos ajudar a empresa a melhorar suas habilidades e processos. Você estaria disponível para uma reunião esta semana ou na próxima para discutir os detalhes do projeto?" Os argumentos de fechamento específicos podem incluir a apresentação de casos de sucesso de empresas semelhantes que já implementaram o Projeto de Treinamento e a personalização do projeto para atender às necessidades específicas da Home Center Ferreira Costa.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica pode ser: "Qual é o prazo estimado para que a empresa tome uma decisão sobre a implementação do Projeto de Treinamento?" O próximo passo concreto é agendar uma reunião com Eryclys Freire para discutir os detalhes do projeto e apresentar os benefícios do Projeto de Treinamento. O prazo sugerido para o follow-up é dentro de 3 dias, para garantir que a empresa cliente esteja engajada e motivada a prosseguir com o projeto. É importante estar preparado para apresentar os benefícios e o valor do Projeto de Treinamento e para superar objeções que possam surgir durante a reunião.

2. Aceleração Comercial - DMA Alumínio

Empresa: DMA Aluminós

Fase: Reunião

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual do negócio é FRIO, pois não há informações sobre o interesse ou engajamento do cliente além da reunião inicial.
- Até agora, houve uma reunião, mas não foram realizados follow-ups, o que indica uma falta de avanço na negociação.
- Não há objeções, pontos de atenção ou oportunidades explicitamente identificados, pois o histórico de conversas é nulo. No entanto, a falta de resposta ou interesse após a reunião inicial pode ser vista como uma objeção implícita à proposta apresentada.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "Prezado Eryclys, gostaria de agradecer a oportunidade de discutir a Aceleração Comercial - DMA Alumínio durante nossa reunião. Queremos reiterar o valor que nossa solução pode trazer para o DMA Alumínio, especialmente em termos de aumento da eficiência e redução de custos. Estamos ansiosos para saber se houve alguma evolução no processo de tomada de decisão e se há alguma informação adicional que possamos fornecer para apoiar sua escolha."
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar os benefícios exclusivos da solução, como melhorias na produtividade, economia de recursos e potencial de crescimento.
- Utilizar o gatilho mental da "perda" pode ser eficaz, destacando o que o DMA Alumínio pode perder se não adotar a solução, como oportunidades de mercado ou vantagem competitiva.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o próximo passo que você visualiza para a implementação da Aceleração Comercial no DMA Alumínio, e como podemos apoiar esse processo?"
 - Próximo passo concreto: Solicitar uma reunião de follow-up para discutir o interesse do cliente e quaisquer objeções ou preocupações que possam ter surgido após a reunião inicial.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 7 a 10 dias após o envio da mensagem, permitindo tempo suficiente para o cliente processar a informação e responder, mas mantendo o momentum da negociação.
-

3. AMcom Sistemas de Informação

Empresa: AMcom Sistemas de Informação

Fase: Conectado

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é FRIO, pois não houve nenhum follow-up realizado até o momento e não há informações sobre o interesse ou necessidade da empresa cliente. Até agora, não houve nenhuma interação significativa, o que indica que a empresa ainda não foi engajada de forma eficaz. Não há objeções ou pontos de atenção identificados, mas a falta de interação sugere que a empresa pode não estar ciente dos benefícios dos sistemas de informação oferecidos pela AMcom. A oportunidade reside em apresentar os produtos e serviços de forma clara e atraente para despertar o interesse da empresa.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é essencial apresentar uma mensagem direta e personalizada para Eryclys Freire, destacando como os sistemas de informação da AMcom podem solucionar problemas específicos ou melhorar processos dentro da empresa. Por exemplo: "Prezado Eryclys, gostaria de discutir como nossos sistemas de informação podem ajudar a otimizar os processos de gestão e aumentar a eficiência da AMcom Sistemas de Informação. Nossa solução pode ajudar a reduzir custos e melhorar a tomada de decisões com base em dados precisos." Argumentos de fechamento específicos incluem a redução de custos operacionais, melhoria na produtividade e a capacidade de competir de forma mais eficaz no mercado. A técnica de persuasão adequada pode ser a apresentação de casos de sucesso de outras empresas que já implementaram soluções semelhantes.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica pode ser: "Qual é o melhor momento para agendar uma demonstração mais detalhada de nossos sistemas de informação e discutir como podemos atender às necessidades específicas da AMcom?" O próximo passo concreto é agendar essa demonstração e garantir que Eryclys Freire esteja presente. Prazo sugerido para o follow-up é dentro de 3 a 5 dias úteis, permitindo tempo suficiente para que a empresa processe a informação inicial e esteja mais receptiva à apresentação detalhada.

4. Aceleração Comercial - Dryeration

Empresa: Dryeration - Especialista em Secadores de Grãos **Fase:** Proposta

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual não foi informada, mas considerando que estamos na fase de proposta e sem follow-ups realizados, podemos inferir que a temperatura é MORNTO. Até agora, não houve interação significativa com o cliente após a apresentação da proposta, o que sugere uma falta de engajamento ou necessidade de mais informações por parte do cliente. As objeções ou pontos de atenção podem incluir a adequação do produto (secadores de grãos) às necessidades específicas do cliente, o valor percebido em relação ao custo, e a concorrência com outras soluções no mercado.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é crucial reacender o interesse do cliente e abordar possíveis objeções. Uma mensagem direta poderia ser: "Prezado Eryclis, gostaria de saber se tiveram a oportunidade de rever a proposta que enviamos para a implementação de nossos secadores de grãos na Dryeration. Estamos confiantes de que nossa solução pode trazer significativos ganhos de eficiência e redução de custos. Qual é o seu feedback inicial sobre a proposta?" Argumentos de fechamento específicos incluem destacar os benefícios exclusivos dos secadores de grãos, como a tecnologia de ponta, a longevidade do produto, e o suporte técnico dedicado. Um gatilho mental eficaz poderia ser a menção a um caso de sucesso similar, onde a implementação de nossos secadores resultou em uma redução significativa de custos e aumento da produtividade.

■ AÇÃO RECOMENDADA

Pergunta de fechamento específica: "Qual é o próximo passo que vocês gostariam de dar em relação à proposta, e há alguma informação adicional que precisem de nossa parte para tomar uma decisão?" O próximo passo concreto seria agendar uma reunião para discutir a proposta em detalhes, abordando quaisquer preocupações do cliente e apresentando mais dados sobre o valor da solução. Sugiro realizar o follow-up dentro de 3 a 5 dias úteis, para manter o cliente engajado e demonstrar proatividade em atender às suas necessidades.

5. Aceleração Comercial Móveis Albatroz

Empresa: PALUDETTO & CIA LTDA - Móveis Albatroz

Fase: Follow UP 1

Temperatura: Quente

Último Follow-up: #1

Próximo Passo: #2

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é QUENTE, indicando que o cliente está interessado e engajado no processo de venda.
- Até agora, o cliente recebeu uma proposta e uma apresentação da consultoria, e respondeu com um email detalhado, onde apresentou tópicos para uma nova proposta, incluindo imersão estratégica, redesenho comercial, execução dirigida e consolidação, com um período de 9 meses de consultoria.
- A objeção ou ponto de atenção é a necessidade de alinhar as estratégias de consultoria com a cultura interna da empresa e a preferência por focar na equipe interna antes de expandir para a equipe externa.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, é recomendável dizer: "Eryclys, agradecemos pelo seu retorno detalhado e pelos esforços em alinhar nossas propostas com as necessidades da Móveis Albatroz. Entendemos a importância de começar com a equipe interna e garantir que os processos e ferramentas estejam bem estabelecidos antes de expandir para a equipe externa. Nossa equipe está preparada para oferecer uma abordagem personalizada que atenda às suas necessidades específicas, começando com a imersão estratégica e diagnóstico ativo, seguido pelo redesenho comercial e planejamento estratégico, execução dirigida e, finalmente, consolidação e sustentação."
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar a importância da personalização da consultoria para atender às necessidades únicas da Móveis Albatroz, e como isso pode levar a melhorias significativas nos resultados comerciais.
- A técnica de persuasão adequada é enfatizar o valor da consultoria em termos de melhoria da eficiência, aumento da produtividade e otimização dos processos, ressaltando que esses benefícios podem ser alcançados dentro do período de 9 meses proposto.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Considerando os pontos discutidos e a abordagem personalizada que podemos oferecer, você estaria disposto a avançar com a proposta de consultoria dentro do prazo de 9 meses, começando com a imersão estratégica e diagnóstico ativo?"
 - Próximo passo concreto: Agendar uma reunião ou chamada para discutir os detalhes da proposta personalizada e responder a qualquer dúvida ou preocupação adicional que Eryclys possa ter.
 - Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 a 5 dias úteis, para manter o momentum e a temperatura quente do negócio.
-

6. Megadan Broker Nestlé - Treinamento/Consultoria

Empresa: Megadan Broker Nestlé

Fase: Follow up 2

Temperatura: Morno

Último Follow-up: #2

Próximo Passo: #3

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é MORNO, pois houve uma perda de interesse ou falta de resposta do cliente após o follow-up anterior. Até agora, tivemos um contato inicial (Follow-up 1) com temperatura QUENTE, onde Pablo estava alinhando com Michael para retornar e marcar uma nova agenda. No entanto, no follow-up 2, não houve sucesso em contato com Pablo, o que indica uma diminuição do interesse ou prioridade do cliente. A objeção aqui parece ser a falta de comunicação ou resposta, o que pode indicar que o cliente está ocupado ou não vê valor suficiente no nosso serviço para dar prioridade. A oportunidade é reacender o interesse e demonstrar valor ao cliente.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato (Follow-up #3), é essencial ser direto e valoroso. A mensagem pode ser: "Pablo, espero que esteja tudo bem. Queria saber se houve alguma mudança nos planos para implementar o treinamento/consultoria com a Megadan Broker Nestlé. Estamos aqui para ajudar a alavancar os resultados da sua equipe e gostaríamos de discutir como podemos personalizar nosso serviço para atender às necessidades específicas da sua empresa." Argumentos de fechamento específicos incluem destacar os benefícios exclusivos do nosso treinamento/consultoria, como aumento de eficiência, melhorias nos processos e aumento de lucratividade. Um gatilho mental adequado é a escassez, destacando que a oportunidade de obter resultados significativos pode ser perdida se não agirmos agora.

■ AÇÃO RECOMENDADA

A pergunta de fechamento específica pode ser: "Pablo, qual é o próximo passo que você gostaria de dar para avançar com o treinamento/consultoria? Podemos agendar uma reunião para discutir os detalhes?" O próximo passo concreto é agendar essa reunião para discutir os detalhes do serviço e como ele pode ser personalizado para atender às necessidades da Megadan Broker Nestlé. Sugiro realizar o follow-up #3 dentro de 3 a 5 dias úteis, dando tempo suficiente para o cliente processar a informação, mas não tão longo que o interesse se perca completamente.

Relatório individual gerado para: Eryclys Freire

Relatório gerado por Sistema de Automação de Vendas