

Relatório Individual - Fabiano Silva

Gerado em: 04/02/2026 às 11:03

Total de Negócios: 6

1. PROSPECÇÃO MANIA FOODS

Empresa: MANIA FOODS

Fase: Proposta

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é FRIO, pois não há informações sobre o interesse ou necessidade da empresa MANIA FOODS em relação aos produtos ou serviços oferecidos pela PROSPECÇÃO MANIA FOODS.
- Até o momento, não houve follow-ups realizados, o que indica que a comunicação é inicial e não há histórico de interação significativa.
- Não há objeções, pontos de atenção ou oportunidades identificadas, pois a interação é incipiente.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "Prezado Fabiano, gostaria de saber se a MANIA FOODS está procurando por soluções inovadoras para melhorar sua oferta de produtos alimentícios. Nossa empresa, PROSPECÇÃO MANIA FOODS, tem experiência em [inserir área de especialização]. Podemos agendar uma reunião para discutir como podemos ajudar?"
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar a experiência e os casos de sucesso da PROSPECÇÃO MANIA FOODS, enfatizando como podem atender às necessidades específicas da MANIA FOODS.
- Utilizar o gatilho mental da curiosidade, perguntando sobre os desafios atuais da empresa e como a PROSPECÇÃO MANIA FOODS pode ajudar a superá-los.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o melhor dia e hora para agendarmos uma reunião para discutir como podemos ajudar a MANIA FOODS?"
- Próximo passo concreto: Enviar um e-mail ou realizar uma ligação para Fabiano Silva, conforme a preferência de comunicação dele, e propôr uma reunião.
- Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 a 5 dias úteis, para manter a comunicação ativa e demonstrar proatividade.

2. Destrave

Empresa: GonPetro

Fase: Proposta

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #0

Próximo Passo: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é considerada FRIO, pois não há informações sobre o interesse ou engajamento do cliente após a proposta inicial.
- Até agora, foi realizada uma proposta para a empresa GonPetro, mas não houve follow-ups ou respostas do cliente, o que indica falta de interação.
- Não há objeções, pontos de atenção ou oportunidades identificadas explicitamente, mas a falta de resposta pode ser um ponto de atenção, sugerindo que o cliente possa não ter entendido o valor da proposta ou que ela não atende às suas necessidades atuais.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "Prezado Fabiano, gostaria de seguir em frente com a proposta apresentada para a GonPetro? Estamos ansiosos para discutir como o Destrave pode beneficiar sua empresa e responder a qualquer dúvida que você possa ter."
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar os benefícios exclusivos do Destrave, como aumento de eficiência ou redução de custos, e oferecer um valor agregado que atenda às necessidades específicas da GonPetro.
- Utilizar o gatilho mental da "perda" pode ser eficaz, por exemplo, "Se não implementarmos o Destrave, vocês podem perder oportunidades de crescimento devido à ineficiência nos processos atuais."

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Você está pronto para agendar uma reunião para discutir os detalhes da implementação do Destrave na GonPetro?"
- Próximo passo concreto: Agendar uma reunião com Fabiano Silva para apresentar os detalhes da proposta e responder a quaisquer dúvidas que ele possa ter.
- Prazo sugerido para o follow-up: Realizar o follow-up #1 dentro dos próximos 3 dias úteis para manter o interesse do cliente e avançar na venda de forma proativa.

3. Piracanjuba Pró Campo

Empresa: Piracanjuba

Temperatura: Não informada

Próximo Passo: #2

Fase: Negociação

Último Follow-up: #1

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é MORNO, considerando que houve uma proposta aderente às expectativas da Diretoria, mas não há informações sobre uma decisão iminente ou objeções claras.
- Até agora, foi realizada uma proposta que atendeu às expectativas da Diretoria, o que indica um interesse genuíno no serviço ou produto oferecido.
- Não há objeções explicitamente mencionadas, mas o fato de não haver uma temperatura quente (com uma decisão de compra iminente) sugere que podem existir considerações ou análises adicionais em andamento.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "Prezado Fabiano, gostaria de agradecer a oportunidade de apresentar nossa proposta para o Piracanjuba Pró Campo. Entendemos que a decisão envolve várias considerações. Poderia me fornecer uma atualização sobre o status da avaliação da proposta? Estamos preparados para discutir detalhes adicionais ou esclarecer qualquer dúvida que possa ter surgido."
- Argumentos de fechamento específicos: "Nossa proposta foi cuidadosamente elaborada para atender às necessidades específicas do Piracanjuba, oferecendo não apenas uma solução eficaz, mas também um retorno sobre o investimento comprovado. Estamos confiantes de que nossa parceria pode trazer benefícios significativos para a empresa."
- Gatilhos mentais ou técnicas de persuasão adequadas: Utilizar a técnica de "reciprocidade" ao agradecer a oportunidade e mostrar disponibilidade para esclarecer dúvidas, além de reforçar os benefícios exclusivos da proposta.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o prazo estimado para a tomada de decisão sobre a proposta do Piracanjuba Pró Campo?"
- Próximo passo concreto: Solicitar uma reunião ou chamada para discutir a proposta em detalhes, esclarecendo quaisquer dúvidas remanescentes e reforçando o valor da solução proposta.
- Prazo sugerido para o follow-up: Realizar o follow-up #2 dentro de 7 a 10 dias após o último contato, permitindo tempo suficiente para a empresa considerar a proposta, mas não tão longo que a oportunidade perca momentum.

4. Diagnóstico Comercial

Empresa: Tintas Ciacollor

Fase: Follow up 2

Temperatura: Frio

Último Follow-up: #2

Próximo Passo: #3

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

A temperatura atual é FRIO, o que indica que o cliente ainda não está pronto para avançar com a venda. Até agora, houve dois follow-ups, nos quais o responsável, Fabiano Silva, mencionou que a diretora estava com problemas de saúde e que ele estava cobrindo várias tarefas, adiando o assunto para janeiro. No segundo follow-up, ele informou que estava tendo reuniões diárias com os gestores e que realizaria o PEC na G4 no final de semana, e mencionou que poderia contar conosco para a implantação do que decidirem.

As principais objeções ou pontos de atenção são a falta de prioridade do cliente para o diagnóstico comercial e a sobrecarga de tarefas de Fabiano Silva. No entanto, também há uma oportunidade em oferecer ajuda na implantação do que for decidido na reunião do PEC.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

No próximo contato, é importante destacar a capacidade da nossa empresa em ajudar a implementar as decisões tomadas na reunião do PEC e como isso pode alavancar os objetivos da Tintas Ciacollor. A mensagem poderia ser: "Fabiano, espero que as reuniões com os gestores e o PEC tenham sido produtivos. Gostaria de reforçar que estamos aqui para apoiar a implantação das decisões tomadas e como podemos ajudar a tornar essas mudanças uma realidade para a Tintas Ciacollor."

Um argumento de fechamento específico poderia ser o valor que o nosso diagnóstico comercial pode trazer em termos de otimização de processos e aumento da eficiência, alinhando-se com as metas discutidas na reunião do PEC. Utilizando a técnica de persuasão da "porta aberta", podemos questionar se há algum aspecto específico do PEC que possamos ajudar a implementar ou simplificar.

■ AÇÃO RECOMENDADA

Pergunta de fechamento específica: "Qual é o próximo passo após o PEC, e como podemos contribuir para o sucesso dessas iniciativas?"

Próximo passo concreto: Oferecer uma reunião de follow-up após o PEC para discutir como podemos apoiar a implementação das decisões tomadas.

Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 7 a 10 dias após a realização do PEC, permitindo que as decisões sejam processadas e os próximos passos sejam clarificados.

5. Inteligência de Mercado

Empresa: JAGUAR PLÁSTICOS

Temperatura: Frio

Próximo Passo: #4

Fase: Follow up 3

Último Follow-up: #3

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é FRIO, o que indica uma falta de interesse ou prioridade da empresa JAGUAR PLÁSTICOS em relação à proposta de Inteligência de Mercado.
- Até agora, houve três follow-ups, e a última resposta indica que a empresa contratou outra consultoria externa, o que pode ser uma barreira para a venda.
- As objeções incluem a contratação de outra consultoria e a falta de avanço nas conversas sobre a terceirização da direção comercial.
- A oportunidade é reavivar o interesse da empresa na proposta de Inteligência de Mercado e encontrar uma maneira de superar as objeções.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, é importante abordar diretamente as objeções e demonstrar como a proposta de Inteligência de Mercado pode complementar ou superar a consultoria externa contratada.
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar a experiência e a especialização da empresa em Inteligência de Mercado, bem como os benefícios de ter uma abordagem personalizada e integrada.
- Utilizar gatilhos mentais como a curiosidade e a necessidade de estar à frente da concorrência pode ser eficaz em reavivar o interesse da empresa.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual é o prazo para que possamos discutir como a nossa proposta de Inteligência de Mercado pode complementar a consultoria externa que vocês contrataram?"
- Próximo passo concreto: Agendar uma reunião ou chamada para discutir a proposta de Inteligência de Mercado em detalhes e como ela pode atender às necessidades específicas da JAGUAR PLÁSTICOS.
- Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 7 a 10 dias, para permitir que a empresa tenha tempo de considerar a proposta e para que você possa seguir em frente com a venda de forma proativa.

6. WEG EQUIPAMENTOS - CBTD 2025

Empresa: WEG EQUIPAMENTOS

Fase: Negociação

Temperatura: Não informada

Último Follow-up: #5

Próximo Passo: #5

■ DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

- A temperatura atual é MORNO, pois há interesse e análise da proposta, mas ainda não há um compromisso firme.
- Até agora, foi enviada uma proposta de treinamentos, ajustado o orçamento, e a área de compras está em análise. A equipe da WEG EQUIPAMENTOS está considerando concentrar os treinamentos em 2 anos.
- A principal objeção parece ser a necessidade de ajustar o número de treinamentos e concentrá-los em um período específico, o que indica uma preocupação com a eficiência e o custo-benefício do investimento.
- Uma oportunidade identificada é a possibilidade de personalizar a proposta para atender às necessidades específicas da WEG EQUIPAMENTOS, aumentando o valor percebido pela empresa.

■ ESTRATÉGIA PARA O PRÓXIMO PASSO

- No próximo contato, dizer exatamente: "Prezada Cássia, gostaria de agradecer por considerar nossa proposta de treinamentos. Entendi que vocês estão avaliando a possibilidade de concentrar os treinamentos em 2 anos. Posso oferecer uma solução personalizada que atenda às necessidades específicas da WEG EQUIPAMENTOS, otimizando o investimento e maximizando os resultados?"
- Argumentos de fechamento específicos incluem destacar a flexibilidade da proposta, a capacidade de personalizar os treinamentos de acordo com as necessidades da empresa, e o potencial de aumento da eficiência e produtividade.
- Utilizar a técnica de persuasão de "reciprocidade", oferecendo valor adicionado (como suporte personalizado ou atualizações constantes) em troca do compromisso de fechar a venda.

■ AÇÃO RECOMENDADA

- Pergunta de fechamento específica: "Qual seria o próximo passo para que possamos avançar com a personalização da proposta e começar a implementar os treinamentos nos próximos 2 anos?"
- Próximo passo concreto: Agendar uma reunião para discutir a personalização da proposta e os detalhes da implementação.
- Prazo sugerido para o follow-up: Dentro de 3 a 5 dias úteis, para manter o momentum e a atenção da equipe da WEG EQUIPAMENTOS.

Relatório individual gerado para: Fabiano Silva

Relatório gerado por Sistema de Automação de Vendas