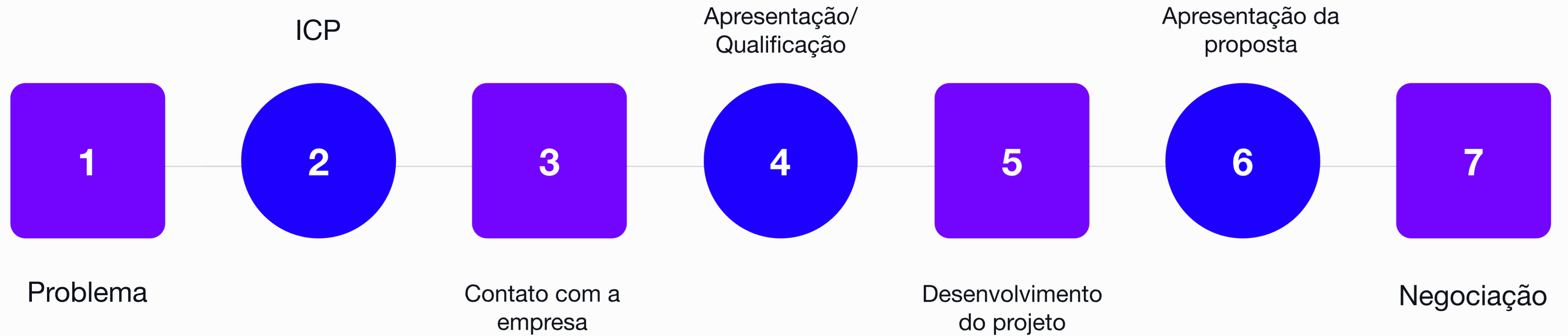




Processos

Jornada do Outbound

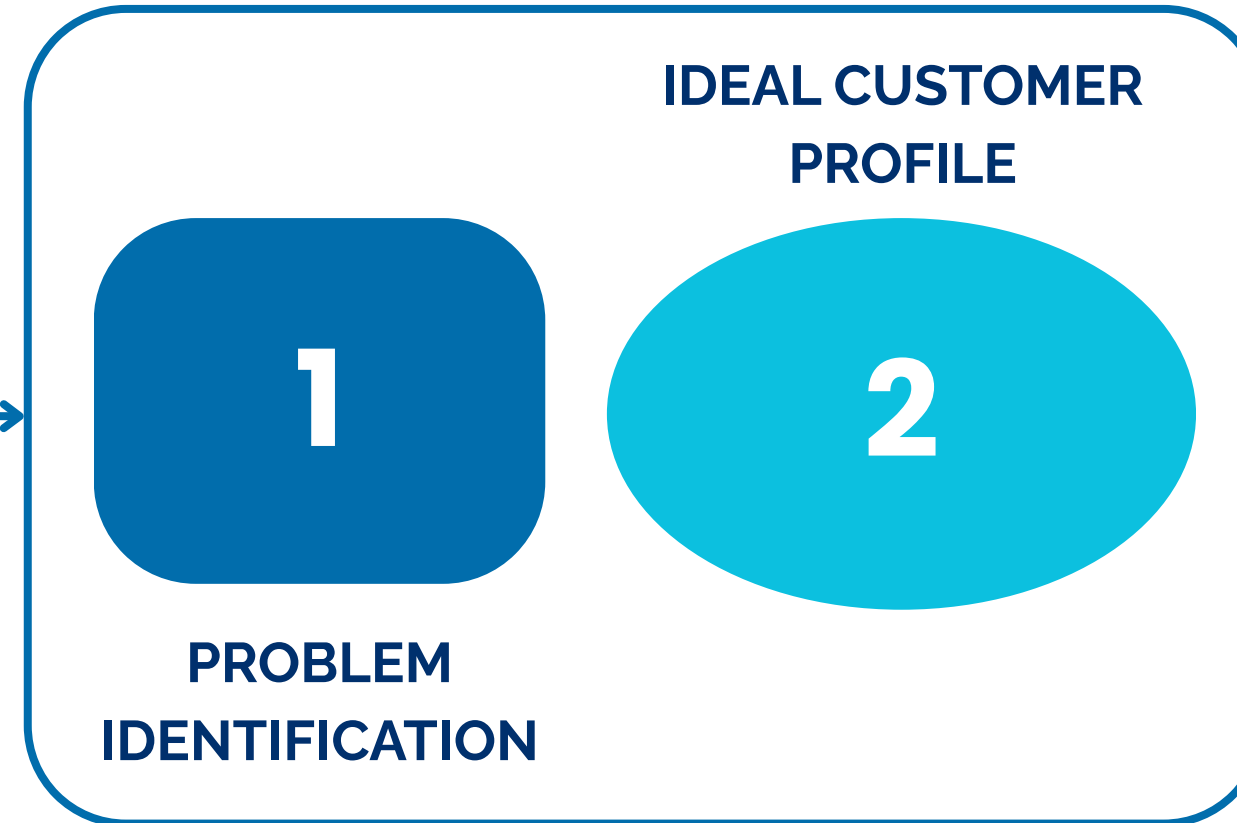


COMO DESENVOLVER SALES AS SYSTEM (ETAPAS)

1 Etapa

1

Inteliência
Comercial



Etapa 1 – Estruturação da Inteligência Comercial

Organizar e implementar a área de Inteligência Comercial da empresa, garantindo que o processo de prospecção e vendas seja guiado por dados, com base em um perfil de cliente bem definido e uma estrutura de informações clara.

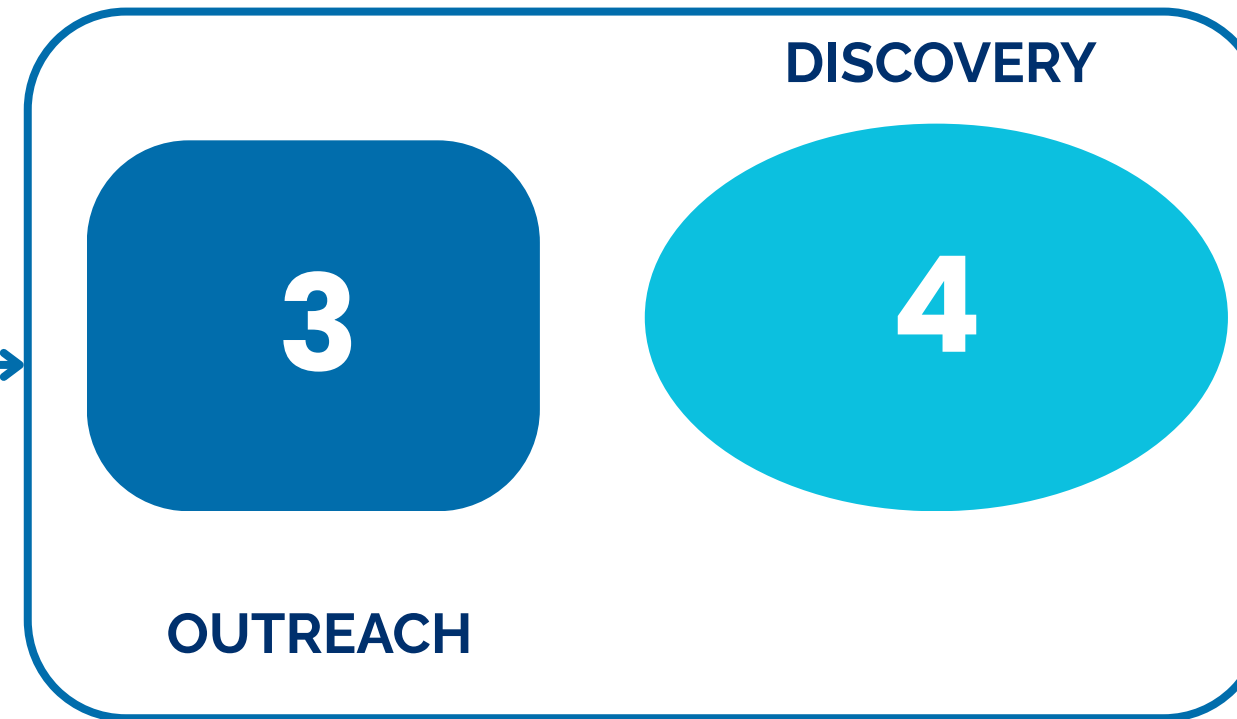
- Identificação de problemas
- Definição do Perfil de Cliente Ideal (ICP)
- Criação ou otimização da base de dados de potenciais clientes
- Desenvolvimento ou aprimoramento de um processo de inteligência comercial alinhado às operações da empresa
- Treinamento específico sobre Inteligência Comercial, ICP e as ferramentas utilizadas no processo

COMO DESENVOLVER SALES AS SYSTEM (ETAPAS)

2 Etapa

2

Prospecção
Multicanal



Etapa 2 – Estratégia e Execução de Prospecção

Desenvolver e implementar a estratégia de prospecção comercial da empresa, garantindo a geração contínua de leads qualificados e a integração com o processo de Inteligência Comercial definido na etapa anterior.

- Desenho e implementação dos processos de prospecção
- Implantação e configuração das ferramentas necessárias
- Desenvolvimento da metodologia de mapeamento de leads
- Definição da estrutura da equipe de prospecção (interna ou terceirizada, conforme escolha do cliente)
- Análise contínua de performance e resultados

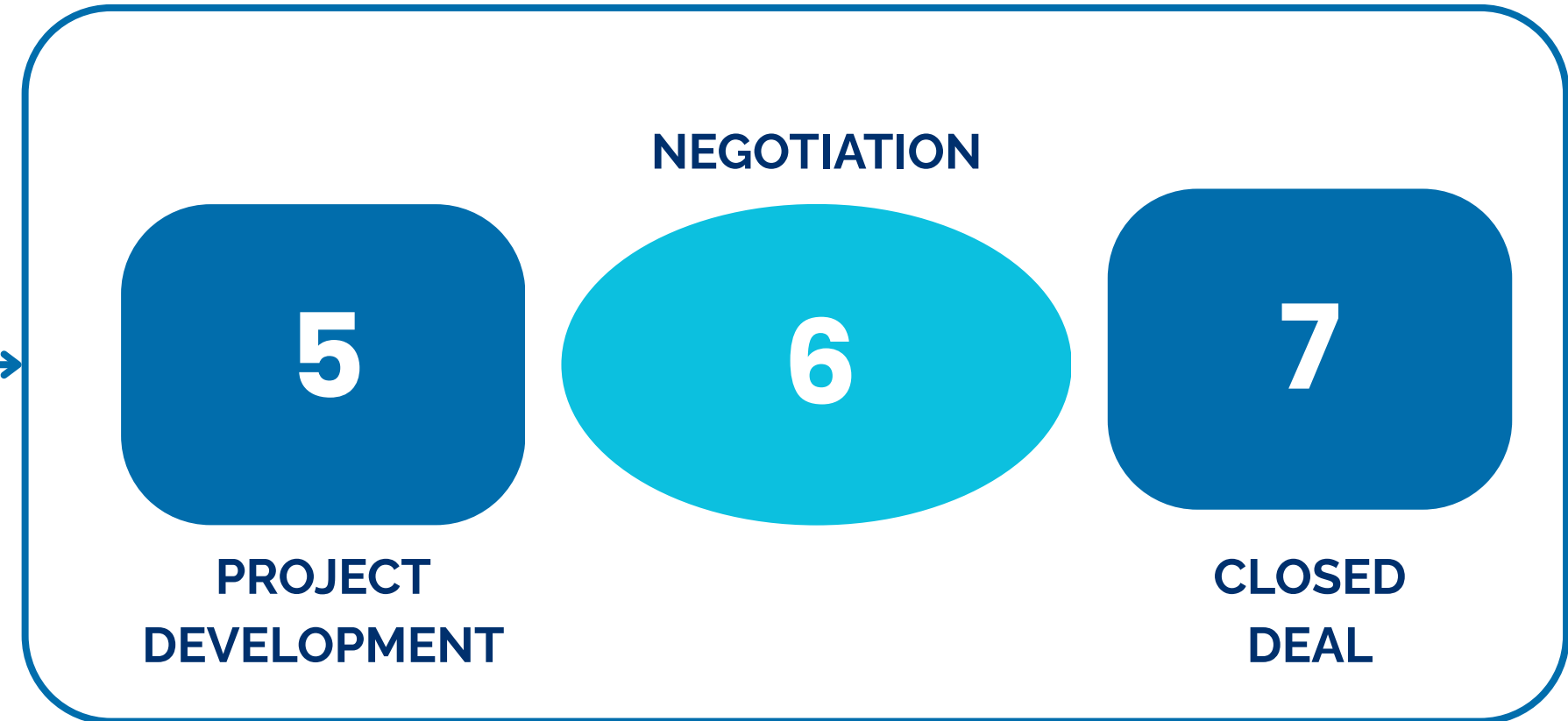
COMO DESENVOLVER

SALES AS SYSTEM (ETAPAS)

3 Etapa

3

Operacionalização das vendas



Etapa 3 – Operacionalização de Vendas

Estruturar e implementar o processo de vendas da empresa, integrando tecnologia, metodologia e capacitação para garantir previsibilidade e eficiência em todo o funil comercial.

- Desenho do funil de vendas e dos processos comerciais
- Implementação de tecnologias de vendas (CRM e ferramentas de automação)
- Treinamento sobre condução de reuniões comerciais, follow-ups e apresentações de propostas
- Acesso a materiais de apoio: eBooks, vídeos e webinars
- Acompanhamento contínuo de performance e entrega de relatórios analíticos