

Material de hoje # 04 de 06

Direcionar e analisar a jornada de compras do seu novo cliente utilizando um funil de vendas orientado

Olá, como vai?! Este é o 4º tópico dos 06 conteúdos que estamos compartilhando com você, e o tema de hoje é a jornada de compras do seu novo cliente, porém como fazer uma análise completa de todo o fluxo identificando os pontos que devem ser desenvolvidos em cada uma das contas e em cada etapa do seu processo comercial, objetivando a venda? Funil de Vendas, esta é uma ferramenta metodológica imprescindível para você conseguir obter *feedbacks* e direcionamentos de suas vendas de forma objetiva, rápida e organizada.

Uma estrada é construída para ligar no mínimo dois pontos, certo? Pois é por isso que, quando você passa por ela, sabe direitinho onde vai chegar. E o funil de vendas tem o mesmo objetivo: conduzir leads a fim de fazê-los atravessarem os estágios de compra até que se tornem clientes efetivos da sua empresa. Além de facilitar o caminho para seu público em potencial, o funil de vendas também ajuda a direcionar os esforços dos times de marketing e vendas, que passam a não precisar mais se preocupar tanto em laçar leads a qualquer custo, afinal, eles estão no caminho certo e chegarão a seu conhecimento no momento mais adequado para o fechamento do negócio.

O funil de vendas é dividido em três etapas macros, conceituais sendo elas: topo, meio e fundo. Elas também são conhecidas pelas siglas TOFu (*Top Of the Funnel*), MOFu (*Middle Of the Funnel*) e BOFu (*Bottom Of the Funnel*). Qualquer empresa ou vendedor pode, sem problemas, criar e aplicar suas próprias etapas no funil de vendas, isso é muito particular para cada tipo de negócio.

The screenshot displays the PISCO software interface for editing a sales funnel. The top navigation bar includes links for 'PAINEL DE ATIVIDADES', 'PLANEJAMENTO', 'PROSPECÇÃO', 'CRM', 'REUNIÕES', and 'CONFIGURAÇÕES'. The left sidebar lists various modules: 'Funil de Vendas', 'Canais de Vendas', 'Exportar de Oportunidades', 'Funil e Etapas', 'Metas', 'Oportunidades', 'Produtos', 'Respostas de Ganho', 'Respostas de Perda', 'Serviços', 'Transferir Oportunidades', and 'Condições de Pagamento'. The main content area is titled 'Editar Funil de Vendas e Etapas #7'. It features a form to update the 'Nome do Funil' (currently 'PISCO') with a 'SALVAR' button. Below this is a section for 'ETAPAS' (Stages) with a 'USUÁRIOS' (Users) column. A tooltip explains that stages can be reordered by dragging. The current stages are '1ª VIA PROSPECTA', '2ª NEGOCIAÇÃO', and '3ª FECHAMENTO'. An 'ADICIONAR ETAPA' button is available to add new stages. A 'SALVAR' button is at the bottom of the stages section.

Configure seu funil de forma personalizada, adicione suas etapas e deixe que o PISCO realize a gestão para você.

No PISCO, vá no meu [CRM] / **Funil de Vendas / Funil e Etapas**, e mão na massa! 😊

Abraço, nos vemos amanhã.

Kleyton Clemente

CEO – Pisco Software S.A.

Precisa de ajuda, dicas ou uma rápida consultoria, abra um chamado que vamos ajudar!