

P!SCO®
SOFTWARE
INOVAR, EVOLUIR E VENDER!





QUEM SOMOS:



A Pisco Software é mais que uma empresa de tecnologia, somos uma plataforma. Nós fornecemos soluções integradas e projetadas para crescer junto com sua organização e com o seu negócio.

Obtenha apontamentos comerciais e um processo de acompanhamento completo de todo o ciclo de vendas.

Simplifique, identifique oportunidades e acelere a tomada de decisões, tenha maior poder de engajamento de clientes e efetividade em vendas. Com apontamentos em tempo real, controle a produtividade de sua equipe de qualquer lugar. Use a tecnologia para apoiar seu crescimento. Inove, evolua e venda mais com o PISCO.



CRM
FUNIL DE VENDAS



PLANEJAMENTO COMERCIAL
MAPEAMENTO DE PERSONA



AGENDAMENTO SALAS DE REUNIÃO
BIG DATA



GESTÃO DE CAMPANHAS COMERCIAIS
GESTÃO DE TEMPO

Essas são algumas funcionalidades que o PISCO® apresenta, saiba mais...



► NOSSA EMPRESA

MISSÃO

Queremos colaborar diretamente com o sucesso comercial de pessoas e empresas, oferecendo tecnologia e conhecimento que contribuam com o crescimento e a prosperidade dos nossos clientes em seus negócios.

VISÃO

Ser referência no mercado global em soluções integradas, inteligentes e inovadoras, em especial nos requisitos comerciais que possibilitam pessoas e empresas a vender mais e contribuírem de forma direta e indireta com a economia global.

VALORES

- Pontualidade;
- Ética – Confiabilidade;
- Reciprocidade - Inovação em soluções inteligentes;
- Partilha dos méritos.

Uma única ferramenta, em um único lugar, com todas as soluções que você precisa para gerenciar sua empresa e aumentar suas vendas.

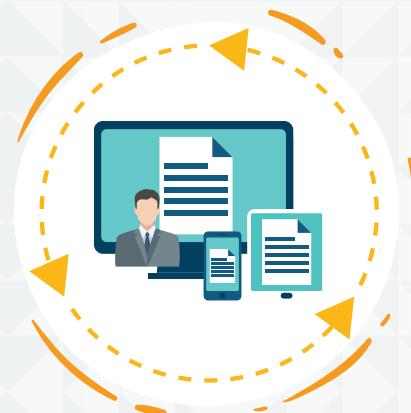


SOLUÇÕES



CRM CENTRALIZADO

Alcance um fluxo de força de venda para sua equipe, tendo um CRM completo, e ofereça para seu cliente um atendimento diferenciado.



MAPEAMENTO DE PERSONAS

Determine o cliente ideal para sua empresa, e defina uma estratégia de venda personalizada.



PLANEJAMENTO COMERCIAL

Insights que melhoram o poder de decisão e ajudam a determinar planos de ação para estipular metas e cobrar resultados.



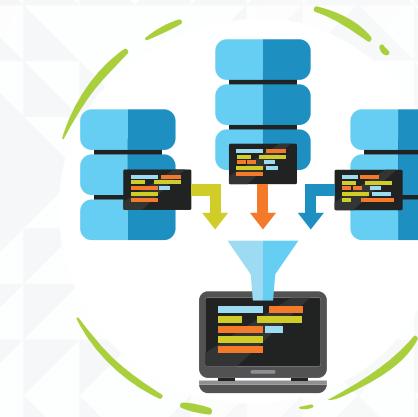
GESTÃO DE AGENDAMENTOS DE REUNIÕES

Reserva de horários e datas para sala de reunião, comunique pelo sistema.



GESTÃO DE TEMPO

Controle o tempo das atividades realizadas de sua equipe, e aumente a efetividade em suas vendas.



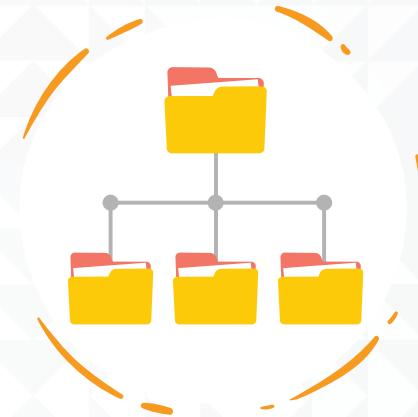
BIG DATA

Fornece dados, que possibilita o processamento ágil e análise de informações, que apoiam na tomada de decisão com total segurança.



FUNIL DE VENDAS

Permite o acompanhamento de resultados em tempo real de todo ciclo de venda, potencializando o maior número de conversão de lead.



GESTÃO DE CONTRATOS CAMPAHAS COMERCIAIS

Reduz o volume de documentos físicos, e monitore as vigência dos contratos organizadamente em nuvem.



FLUXOGRAMA SISTEMICO

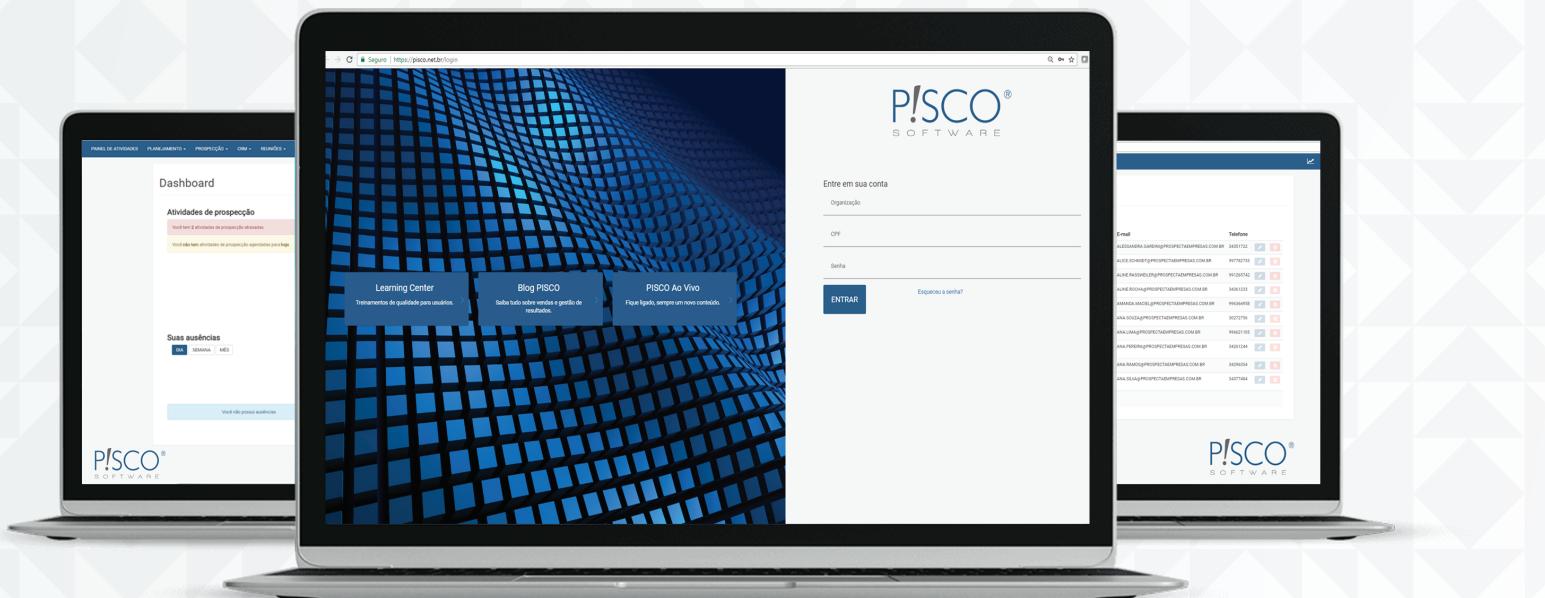


1

PAINEL DE ATIVIDADES

- VISÃO GERAL DAS SUAS ATIVIDADES.

Não perca nenhuma interação com seus PROSPECTs e clientes. Tenha de forma organizada 100% das interações e o planejamento das atividades comerciais do seu dia.



PLANEJAMENTO COMERCIAL

2

• OPERAÇÃO

• Prospectar;

Prospecte com método, lógica e com precisão. Unimos a experiência de uma década e mais de 1 milhão de prospecções realizadas em um sistema que permita de forma rápida a condução da prospecção com detalhes que fazem a diferença no dia-a-dia de sua equipe.

• Exportar e-mail marketing.

Facilite a gestão de inbound marketing da sua equipe de marketing ou faça você mesmo, um relacionamento mais direcionado. Obtenha de forma organizada dados da sua base completos, por segmento, segmento secundário e até mesmo por CNAES.

• CADASTRO

• Calendário:

Um planejamento comercial nunca será igual. O PISCO disponibiliza uma ferramenta de gestão de calendário comercial, com contador de dias úteis, com base em feriados nacionais, estaduais, municipais, emendas de feriados, datas de treinamentos, convenções, e com isso sinaliza com precisão o esforço da equipe para atingir resultados reais para a sua empresa. Experimente.

• Campanhas:

Que tal você ou sua equipe de marketing criar campanhas, sejam elas com ou sem investimento e você conseguir no final de um ciclo ou período mensurar o real retorno que teve? Analise onde e como está obtendo mais leads, mais clientes e valorize ações de marketing que realmente funcionam. Analise reversões reais em cada campanha. Defina datas, vincule responsáveis, envolvidos, objetivos e resultados reais alcançados. É inacreditável a facilidade de você obter respostas em poucos clicks.

• Roteiros de prospecção.

Em fase de lançamento. A Facilidade em repassar a sua equipe todo o conhecimento, método e ações de como fazer uma prospecção imbatível será possível no módulo de roteirização. Você poderá UNIR todo a expertise e dados de gestão do PISCO em um módulo de condução comercial, prospectar será dinâmico e as conversões em novas possibilidade de negócios serão tangíveis e práticas. Lançamento previsto: Maio de 2018. Clientes PISCO não pagam.



- CADASTRO

- Atividades de prospecção;**

Prospectar é uma arte que exige método. Classifique as principais atividades de prospecção e obtenha o máximo retorno de sua equipe.

- Atividades diárias;**

É o coração da prospecção, sem este item você e sua equipe não chegarão ao sucesso esperado com uma plataforma comercial como o PISCO. Método, persistência, inovação e execução adequada.

- Classificação de leads;**

A maturidade de cada lead, ou fase de maturação comercial de cada prospecção, pode ser medida através de classificações, utilize este conceito e obtenha respostas mais assertivas.

- Clientes;**

Cadastro e gestão completa de clientes da sua empresa, com integração nativa a SEFAZ. Tenha nas mãos as iterações com os seus clientes, registre eventos, atas, reuniões e alinhamento que interessem no CRM do PISCO para sua empresa.

- Faturamento;**

Classifique faixas de faturamento que para o seu negócio sejam interessantes para a gestão de novos clientes, obtenha classificações e defina produtos e serviços da sua empresa para leads com faixas de faturamento específicos. Enquadre estes faturamentos nos cadastros de leads.

- Leads;**

Nós da PISCO classificamos que toda e qualquer empresa que esteja no seu cadastro, por alguma razão, cumpre requisitos mínimos de perfil, de tal modo classificamos todos os cadastros iniciais como LEADS, que podem ser mais ou menos maduros, que podem se enquadrar mais ou menos ao PIC de sua empresa. A gestão de leads não se mistura com a gestão de cliente, são dois momentos da maturação de dados.

- PRODUTOS

- Produtos:**

Uma analise SWOT! Realize um mapa completo dos produtos ou serviços que sua empresa comercializa, vincule a eles detalhes, pontos fortes, pontos fracos e observações importantes ao seu time comercial.

- Concorrentes:**

Mapeie seus principais concorrentes, produtos e deixe evidenciado ao seu time as informações.

- Pontos fortes:**

Classifique os pontos fortes.

- Pontos fracos:**

Classifique os pontos fracos.

- Produtos e serviços:**

Cadastre (sem vinculo a estoques) linhas de produtos e serviços que sua equipe esteja prospectando, afinal, o funil de empresas prospectadas não será o mesmo do funil de oportunidades reais.

- Mapa de personas;**

O PISCO oferece a possibilidade de mentores / gestores através de seus Know-how's mapearem e definirem aspectos de cada uma das personas de compra de seus produtos e serviços com 14 critérios que vão fazer toda a diferença para a sua equipe de prospecção e vendas, conhecer quem tem perfil de compra seu produto aumenta em 80% a chance de convencê-lo a comprar.

- Personas;**

Cadastro de personas. Vincule CBOs a cada Persona e obtenha um mapa completo de atribuições e ocupação que possam exercer. Vincule estas informações com o mapa de personas e a estratégia de vendas de forma verticalizada e obtenha o máximo em vendas.

- Perfil ideal de clientes - P.I.C;**

Defina, de forma estratégica que tipo de cliente sua empresa está buscando. Vincule critério ao PIC, tais como: CNAE's, Segmentos, Territórios (você define quais cidades, regiões, estados e regiões definem seu território) de atuação comercial, faixas de faturamento e obtenha o máximo de precisão em suas prospecções e negociações comerciais.

- Territórios.**

Defina, regiões que considere importante para a classificação de novos PROSPECTs, leads e clientes. Flexibilidade total ao criar regiões de prospecções e vendas. Defina nomenclaturas, países, estados, cidades e detalhes que compõe estas características, tudo isso de forma inteligente e integrada ao seu planejamento comercial.

- RELATÓRIOS

- Análise de eventos de encerramento de monitoramentos.**

Analise, de forma sistemática e gráfica o % de atividades comerciais que não evoluíram pela sua equipe, categorizando os motivos das negativas comerciais, e a partir disso crie estratégias de reversão de vendas com mais precisão.

- Análise sintética;**

Visualize a performance da sua equipe comercial, por data, horário (faixas), vendedor, campanha ou até mesmo por lead (empresa) e ainda, veja o compilado por status. Total de atividades, % de sucesso, % de inatividades...

- Relatório analítico;**

Obtenha todos os resultados do relatório sintético com o Plus do detalhamento das empresas, horário e o histórico detalhado de cada procedimento comercial realizado. Prospecção PURA e aplicada com resultados reais!

- Relatório por faixa de horário.**

Que tal sua equipe e você empenhar tempo naquelas faixas de horário onde de fato o índice de assertividade em contatos e demonstrações são mais eficientes? Com o PISCO o universo de dados se transforma em informação. Diminua os custos, o tempo desperdiçado sem retorno e aumente a produtividade do seu time de vendas.



- COMERCIAL

- Canais de Vendas

Define e classifique os canais de vendas que sua empresa pode utilizar.

- Exporte oportunidades

Em apenas alguns clicks tenha todas as oportunidades no formato do Excel.

- Funil e Etapas

Crie seus próprios processos comerciais, incluindo etapas e vincule aos funis quais profissionais do comercial terão acesso.

- Metas

O PISCO permite que você obtenha o máximo de sua equipe comercial, crie metas, vincule metas aos funis e defina critérios, é muito simples. Tudo isso estará integrado ao gestor comercial personalizado do PISCO. Sua equipe terá acesso ao Dashboard com todas as metas, realizadas e o saldo a vender para cada meta.

- Oportunidades

Tenha em mãos todas as oportunidades comerciais em andamento, por funil, vendedor e até mesmo por status de cada uma delas, é gestão TOTAL.

- Produtos

Cadastre produtos, e não se preocupe com estoques, aqui são linhas de negócios, ideal para empresas.

- RELATÓRIOS

- Relacionamento de campanhas;

Através do PISCO você consegue rastrear desde a captação de leads até o pós-vendas a origem de cada um de seus clientes, bem como realizar uma análise onde e como sua empresa está investindo em marketing de atração, é um espetáculo!

- Relatório de oportunidades.

Tenha, mais de 12 variáveis de análise das contas que estão ou já estiveram no seu Funil de Vendas. Analise cenários e entenda onde e como você está vendendo ou deixando de vender e aplique novas técnicas de gestão comercial conforme o seu cenário.

CRM

4

- Respostas de Ganho

Mapeie e classifique os principais critérios de GANHO DE CONTA e tenha em mãos dados preciosos para a análise conjunta de vendas da sua empresa.

- Respostas de Perda

Você sabia que 8 em cada 10 empresas não sabem exatamente porque não estão conseguindo vender ou reverter contas? Mapeie de forma integrada porque seu time de vendas não está revertendo, monitore os eventos e aja de forma pontual. Vender mais exige planejamento e principalmente entendimento de todos os cenários.

- Serviços

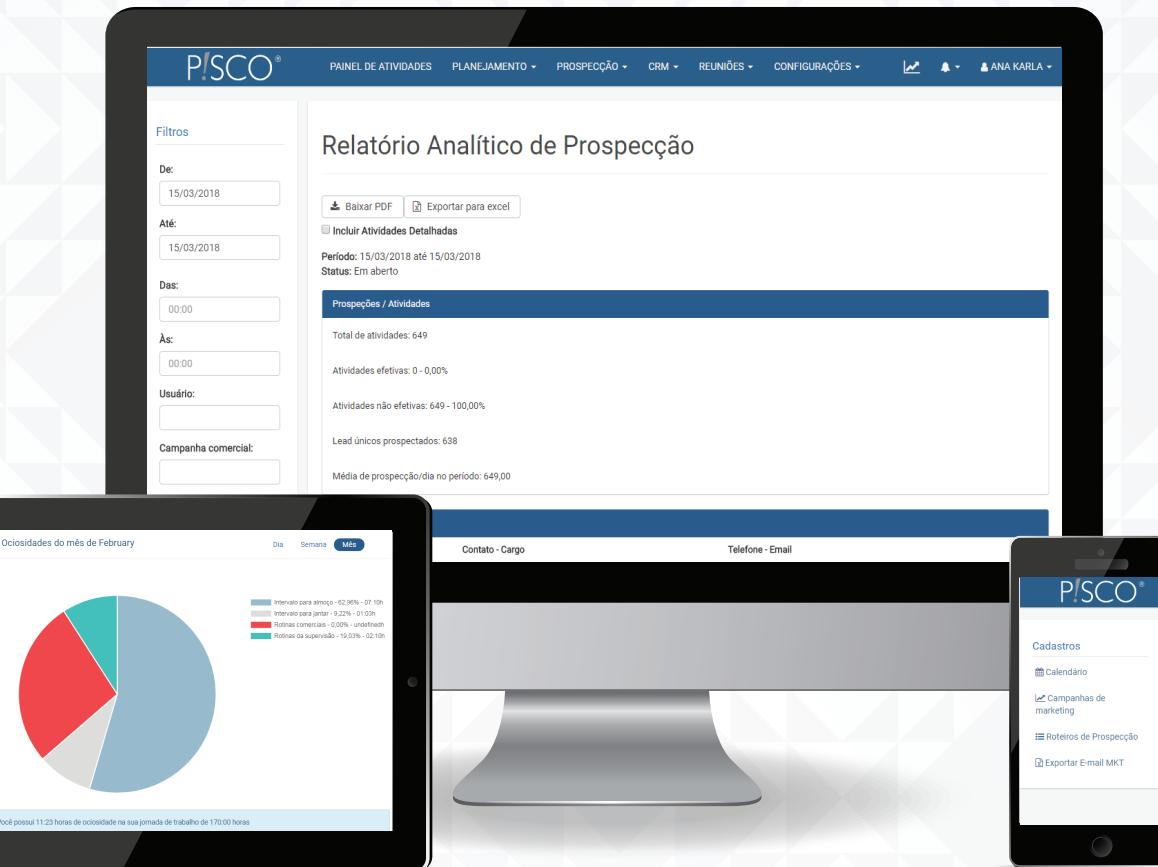
Cadastre serviços que sua empresa possa oferecer e mapeie o índice de vendas por linha de negócio.

- Transferir Oportunidades

Precisa transferir uma ou uma centena de contas de um vendedor da sua equipe para outro? Com o PISCO, de forma rápida e integrada você consegue realizar análises e alocação de negócios em andamento para outros integrantes do time.

- Condições de Pagamentos

Defina as condições de pagamento e deixe o PISCO calcular para você, em cada negociação.



REUNIÕES E GESTÃO

5

• CADASTRO

• Agendamentos;

Sempre é um problema conseguir agendar salas de reunião. Com o PISCO você realizará a gestão completa das reuniões, pautas, participantes e registros integrados. Vincule seus Leads nas reuniões e obtenha o máximo controle.

• Salas;

Crie novas salas e realize a gestão.

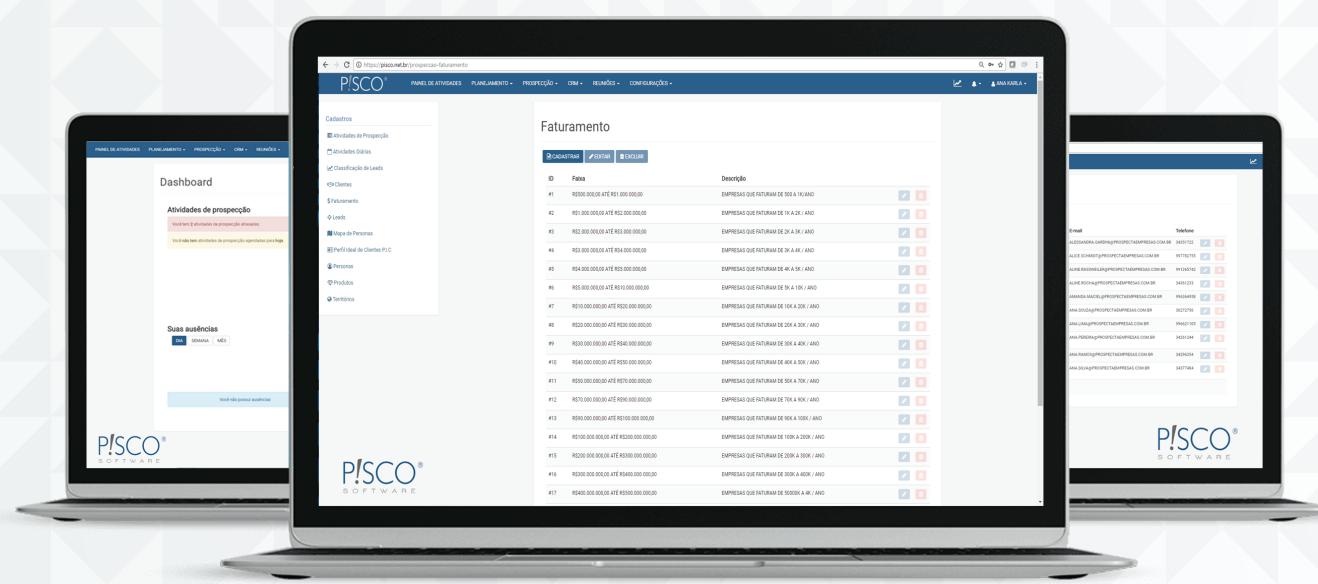
• Tipos de reuniões.

Classifique as reuniões e obtenha dados estratégicos onde você e sua equipe empenhas tempo com reuniões produtivas ou improdutivas.

• RELATÓRIOS

• Gestão de ociosidade;

Controle de ociosidade. Veja onde você e sua equipe estão sendo mais ou menos produtivos.



CONFIGURAÇÕES

6

• CADASTRO

• Cargos:

Defina os cargos e descrições detalhadas.

• Colaboradores:

Um cadastro completo de gestão do colaborador. Registre e compartilhe alinhamentos, atas e reuniões importantes.

• Campanhas comerciais:

Crie um escopo, um planejamento adequado a produtos e serviços, definindo na sua equipe de vendas quem, quando e como deverá apontar esforços nas vendas que deseja alcançar. Obtenha feedbacks individuais para cada uma das ações comerciais. Interaja com os vendedores e registre todas as informações de vendas e de negócios por campanha, motive a equipe com premiações.

• Funções:

Define na sua equipe funções bem definidas, não permitindo que o foco de cada um dos colaboradores seja dispersado em funções que não sejam adequadas ao cargo efetivo. Vincule funções a cada um dos usuários.

• Justificativa de encerramento:

Saiba exatamente porque as prospecções e negociações comerciais não evoluem. O PISCO vai quantificar os principais motivos e lhe oferecer dados para melhorar a estratégia, além de conhecer a fundo o mercado.

• RELATÓRIOS

• Histórico de acesso;

Tenha nas mãos o fluxo de acesso ao sistema e o uso pelos seus colaboradores.

• Relatórios de ociosidade.

Uma gestão única e assertiva de onde e como seus colaboradores estão empregando tempo e deixado de prospectar e vender mais.

• Justificativa de monitoramento:

Uma equipe produtiva e focada em resultado é o foco de qualquer gestor. Defina regras específicas e periodicidade que seu time comercial poderá realizar o follow up.

• Opções do auditor de ociosidade:

Um problema apresentado por milhares de gestores é obter o máximo da equipe, porém aos olhos do gestor os cenários sempre podem ser melhorados. O PISCO oferece um auditor onde você poderá apontar as ausências corriqueiras do dia a dia empresarial e definir o tempo em que o seu usuário poderá ficar sem transacionar dados no sistema PISCO, em resumo, saiba de forma gráfica onde seu time está empregando tempo e não sendo rentável ao seu negócio.

• Origem de dados:

Mapeie sua estratégia de leads.

• Tipos de usuários:

Crie regras por grupos de usuários e obtenha maiores facilidades ao adicionar novos usuários no PISCO.

• Usuários:

Cadastro de usuários. Defina horários de acesso e permissão de uso da aplicação de maneira detalhada.



10 MOTIVOS

PISCO® SOFTWARE

OCIOSIDADE

Controle de ociosidade. Veja onde você e sua equipe estão sendo mais ou menos produtivos.

TECNOLOGIA INOVADORA

Suporte integrado na própria plataforma, não precisa usar Outro sistema, é on-line, integrado e inédito!

CONTROLE

Dashboard operacional integrado, saiba tudo sobre você e sua equipe comercial, não deixe o *time* passar.

INTERAÇÃO

Interaja com seus clientes, promovendo registros on-line de ações, reuniões, pautas, correções, melhorias e objetivos em cada alinhamento.

DESEMPENHO

Gestão de metas (defina as metas de vendas) da maneira mais adequada ao seu negócio e deixe o PISCO trabalhar por Você.

CUSTO

Excelente custo benefício. Unimos várias ferramentas de gestão comercial em um só lugar.

EXPERIÊNCIA

Plataforma desenvolvida por quem entende de prospecção, vendas e negócios.

FUNIL DE VENDAS

Funil de Vendas integrado ao processo, organize sua carteira de negociação, defina etapas e realize o mapeamento de contas Ganhas e perdidas e mude a estratégia.

MONITORE

Monitore o seu concorrente e aplique ações corretivas ao longo da jornada comercial.

REUNIÕES

Realize reuniões comerciais com sua equipe, registre ATAS on-line e compartilhe com todos, automatize o registro, ações, pendências e resultados.





ATUALIZAÇÃO

Toda semana uma novidade. Único sistema com garantia em contrato de atualizações e inovações semanais, afinal o mercado é dinâmico o PISCO também.

FOLLOW UP

Gestão de prospecção de clientes, negociações e follow-ups por faixa de horário (ligue e feche negócio na hora em que seu prospect está mais propenso a comprar).

MARKETING

Crie campanhas de marketing e estabeleça metas. Verifique em tempo real o resultado alcançado e se necessário mude o planejamento, em menos de 2 minutos você terá em mãos o fluxo completo!

PERSONAS

Realize o mapeamento de PERSONAS de compra para os seus produtos e/ou serviços e compartilhe com sua equipe, aumente a efetividade de sucesso nas vendas.

GESTÃO COMPLETA

Integrações com SEFAZ e gestão automatizada de equipes de vendas. Integra suas salas de reuniões, verifique a disponibilidades, reserve e comunique.

ATUALIZAÇÃO

Toda semana uma novidade. Único sistema com garantia em contrato de atualizações e inovações semanais, afinal o mercado é dinâmico o PISCO também.

FOLLOW UP

Gestão de prospecção de clientes, negociações e follow-ups por faixa de horário (ligue e feche negócio na hora em que seu prospect está mais propenso a comprar).

MARKETING

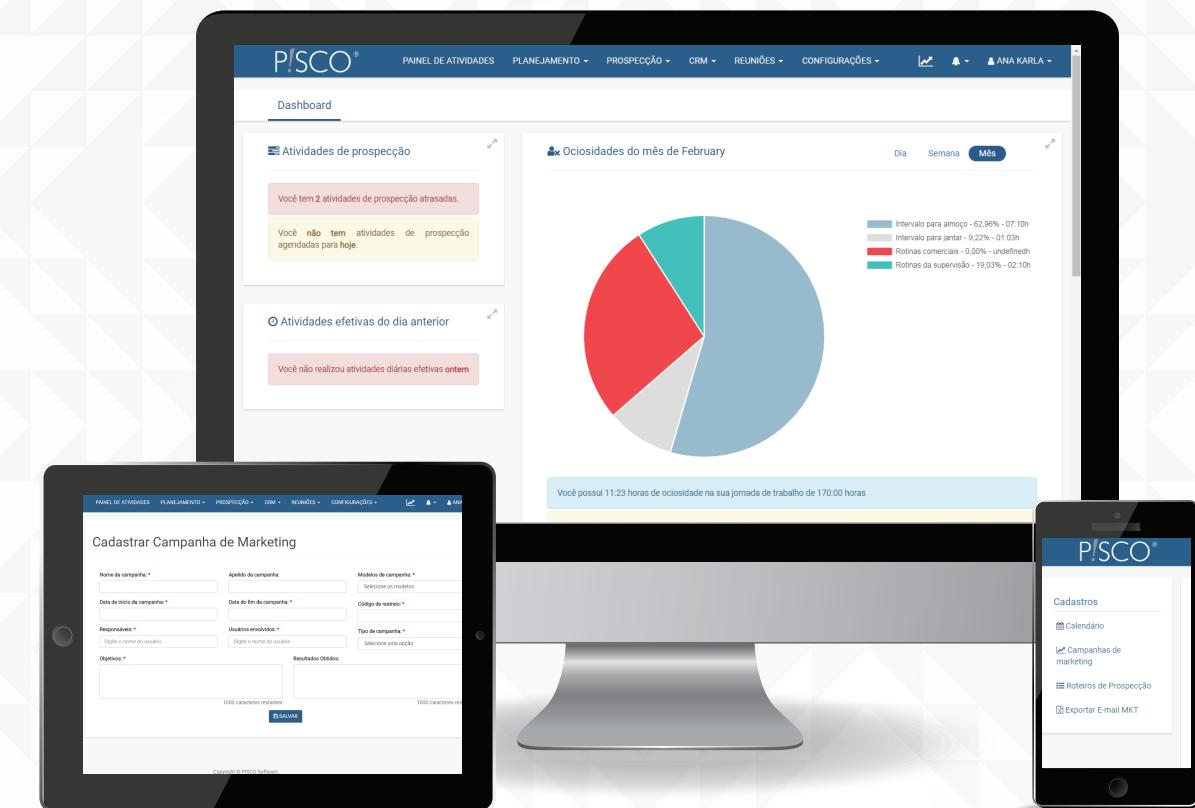
Crie campanhas de marketing e estabeleça metas. Verifique em tempo real o resultado alcançado e se necessário mude o planejamento, em menos de 2 minutos você terá em mãos o fluxo completo!

PERSONAS

Realize o mapeamento de PERSONAS de compra para os seus produtos e/ou serviços e compartilhe com sua equipe, aumente a efetividade de sucesso nas vendas.

GESTÃO COMPLETA

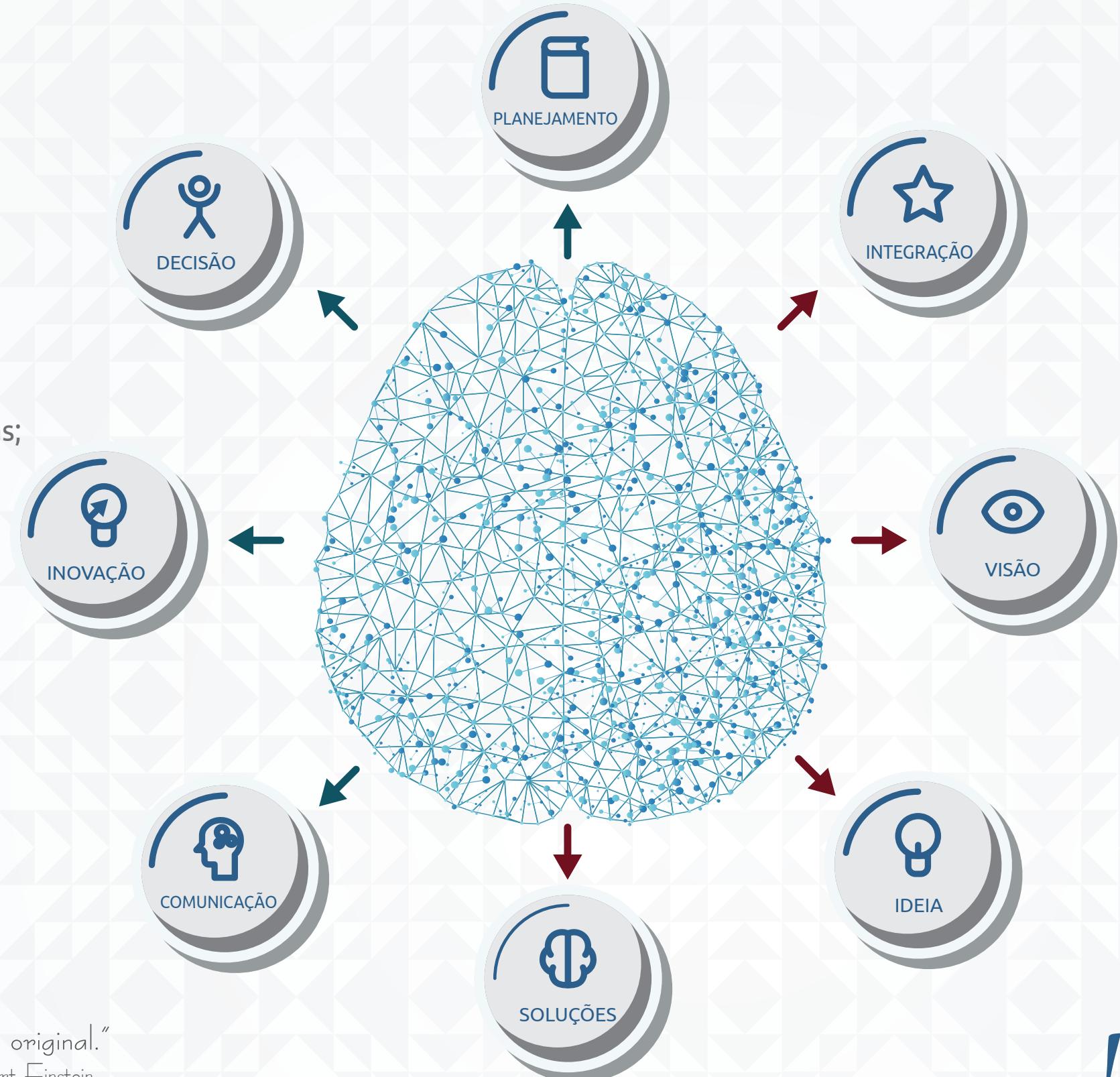
Integrações com SEFAZ e gestão automatizada de equipes de vendas. Integra suas salas de reuniões, verifique a disponibilidades, reserve e comunique.



► PROPOSTA

A PLATAFORMA PISCO SOLUCIONA:

- Integração (com respostas exatas, aos profissionais de vendas);
- Diminui a ociosidade;
- Aumento da Produtividade;
- Planejamento estratégico integrado;
- Aumenta a qualidade percebida pelo cliente final;
- Possibilita aos gestores comerciais a tomada de decisão assertivas;
- Melhora as negociações comerciais;
- Aumento nas vendas e nas receitas.



"A mente que se abre a uma nova ideia jamais voltará ao seu tamanho original."

Albert Einstein

DIFERENCIAIS





INOVAR, EVOLUIR E VENDER!



www.pisco.net.br



0800 042 0086



sac@pisco.net.br

