

Material de hoje # 02 de 06

## A definição do PIC pode acelerar suas vendas e melhorar, e muito o entendimento do seu mercado

E aí, tudo bem? Espero sinceramente que esteja usando todas as ferramentas que o PISCO oferece para você vender mais! Nós desenvolvemos 06 tópicos, curtos e objetivos daquilo que julgamos essencial no processo de planejamento, prospecção e vendas, e sabe o que é mais bacana, tudo que você ler aqui poderá aplicar na prática utilizando o PISCO. Boa leitura 😊

Você sabe o que é o **PIC**? O PIC é a sigla que adotamos para **PERFIL IDEAL DE CLIENTE**, ou seja, é aquele perfil que tem mais sinergia com o seu negócio, com o seu produto e/ou serviço, aquele potencial cliente que você espelha na sua curva ABC de clientes ativos, o que melhor compra, o que melhor paga e o que melhor se relaciona com você e sua empresa.

Este critério de planejamento é essencial para que as prospecções sejam mais assertivas, orientadas e resultem em êxito comercial, pois todo o tempo empenhado em setores econômicos que não tenham sinergia e/ou pessoas incompatíveis com o seu negócio podem resultar em baixa performance de vendas e de receitas, cuidado.

Os principais fatores que compõem uma análise de PIC são: C.N.A.E, segmentos, territórios e faixas de faturamento (receitas), com estes 04 critérios objetivos você já consegue reduzir o raio de prospecções comerciais desprendidas de planejamento e a assertividade aumenta em até 75%, segundo critérios de mercado.

Que tal você parar um pouco esta rotina corrida e repensar quais são os PIC's ideais para o seu negócio?

Editar Perfil Ideal de Clientes - P.I.C. #3

Nomenclatura: \*  
INDUSTRIAS QUIMICAS

CNAE: \*  
Digite ao menos 3 letras de um CNAE

CNAE's selecionados  
8720-4/99 - Atividades de assistência psicossocial e à saúde a portadores de distúrbios psíquicos, deficiência mental e dependência química não especificadas anteriormente

Segmentos: \*  
INDÚSTRIA

Territórios: \*  
NORDESTE DE SANTA CATARINA

Faturamentos: \*  
R\$1.000.000,00 até R\$2.000.000,00

 SALVAR

*Caso você queira implementar um planejamento de prospecção e vendas para sua empresa, basta cadastrar na plataforma PISCO **segmentos, territórios, faixas de faturamento** e escolher os **CNAEs** (setores / atividades) que você está procurando atingir, os resultados melhoram significativamente. Precizando de ajuda? Basta abrir um chamado e solicitar uma consultoria de graça, afinal, estamos aqui para contribuir com o seu sucesso!*

No PISCO, vá no meu [PROSPECÇÃO] / P.I.C 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!*