

## **Módulo 4**

# **Extraia o melhor das Métricas de Vendas**

6578a7660f8ad7017d00e895

# **As 12 métricas de vendas que mudam o jogo**



**RDUNIVERSITY**

# 1. Receita gerada

A quantia total de dinheiro arrecadado com as vendas de produtos ou serviços durante um determinado período de tempo.

## 2. Ticket Médio

A média de valor de cada venda realizada durante um determinado período de tempo, obtida dividindo a receita total pelo número de vendas.

### 3. Ciclo de Vendas

O tempo que leva desde o primeiro contato com o cliente até o fechamento da venda.

## 4. Taxa de conversão por etapa de funil

Qualificação > Diagnóstico > Solução >  
Negociação > Fechamento

## 5. Eficiência por vendedor

A taxa de conversão de oportunidades em vendas de um vendedor em um determinado período de tempo.

## 6. Volume de novas oportunidades

A quantidade de novas oportunidades de vendas que surgem em um determinado período de tempo.



## 7. MTD: Month to Date

Métrica importante para medir o quanto estamos alcançando diariamente em relação a meta mensal.



**RD UNIVERSITY**

## 8. Pipeline aberto por vendedor

A quantidade total de oportunidades de vendas em que um vendedor está trabalhando em um determinado momento.

## 9. Receita por vendedor

A quantia total de receita gerada por um vendedor em um determinado período de tempo.

## 10. Média de desconto

A média de desconto aplicado sobre o preço de venda durante um determinado período de tempo.

## 11. IC attainment

É a quantidade de pessoas batendo meta, ou seja, quantos vendedores atingiram ou superaram suas metas de vendas em um determinado período.

## 12. Tempo de 1º contato

O tempo que leva desde o momento que um Lead se torna Oportunidade até o primeiro contato do vendedor com esse Lead.

**Faça o acompanhamento  
dessas métricas para:**  
*identificar oportunidades de  
melhoria, corrigir desvios e  
maximizar os resultados.*

# **Como definir e compartilhar indicadores de vendas com outras áreas**



# 1. Governança Corporativa

Consiste nas práticas, regras e processos pelos quais uma empresa ou área é gerida.

## 2. Boas Práticas

Dicas de como estabelecer uma governança em vendas.

# Boas Práticas:

1. *Crie documentos compartilháveis*
2. *Rituais de atualizações*
3. *Reuniões com os Stakeholders*
4. *Documente tudo!*

### **3. Como definir os indicadores para compartilhar com outras áreas?**



**Não existe uma receita de bolo: *depende de empresa para empresa e corrigir desvios e a estratégia adota para o ano!***

# Caixa Preta RD Station:

- 1. Defina a Altitude dos Dados*
- 2. “Indicadores Fim”*
- 3. Acompanhamento Histórico*

**Faça o acompanhamento histórico:** *Dessa forma ficará mais fácil entender e analisar onde você está ganhando o jogo e onde não está, crie um plano de ação baseado nos dados.*

6578a7660f8ad7017d00e895

# Como medir o desempenho da equipe de vendas



**RDUNIVERSITY**



# Vamos abordar os principais 3 pilares:

- 1. Indicadores***
- 2. Ferramentas de Gestão***
- 3. Rituais***

# 1. Indicadores

Definindo o que e como vamos acompanhar

# Indicadores

- 1. Indicadores Estratégicos x Equipes*
- 2. Quais indicadores não podem faltar?*
- 3. Plano de Ação*

## 2. Ferramentas de Gestão

Quais ferramentas podem te apoiar nessa jornada

# Ferramentas de Gestão

1. *RD CRM*
2. *Enablement*
3. *Power B.I*
4. *Asana ou ferramentas de gestão*

## 3. Rituais

# Rituais

*Dica 1: Weeklys*

*Dica 2: Dailys*

*Dica 3: Pipeline Review*

*Dica 4: Momentos de descompressão*



**RD UNIVERSITY**

# Como analisar as métricas de vendas para orientar a tomada de decisões estratégicas





# **Quero te fazer um convite:**

***Imagine-se em uma sala comigo,  
você e outros líderes de vendas.***

***Vou trazer 3 indicadores, como  
está o resultado de cada um deles e  
juntos, vamos tomar uma decisão  
do que fazer. Topa?***

# **Vamos analisar juntos?**

## **3 exemplos práticos:**

- 1. Tempo de primeiro contato alto***
- 2. Taxa de eficiência de Lead para Vendas baixa***
- 3. Média de desconto alta***

# Tempo de primeiro contato

**Contexto:** O tempo de primeiro contato do time de pré-vendas está em 3 dias.

Isso está gerando um aumento nas desistências em reuniões e impactando a eficiência em vendas, pois o Lead não está quente.

# Tempo de primeiro contato

## Possíveis soluções:

- 1) Falar para o vendedor ligar antes para o lead confirmar a reunião;
- 2) Pedir para o marketing enviar Leads mais qualificados;
- 3) Colocar uma meta de tempo de primeiro contato abaixo de 4 horas e treinar o time para que isso aconteça.

# Tempo de primeiro contato

- ✓ Colocar uma meta de tempo de primeiro contato abaixo de 4 horas e treinar o time de pré-vendas para que isso aconteça.

# Taxa de Eficiência de Lead para Venda

**Contexto:** A taxa de Lead → Vendas está em 18%, deveria estar em 39%.

O time de vendas está cansado, trabalhando muito, com muitos leads. A pessoa de vendas faz todo o processo, do começo (prospecção) até o final (venda).

# Taxa de Eficiência de Lead para venda

## Possíveis soluções:

- 1) Colocar 2 Pré-Vendas para trabalhar as 3 primeiras etapas do funil: Prospecção, Qualificação e contato para deixar o time de vendas focado em vender;
- 2) Demitir a pessoa que está reclamando;
- 3) Contratar mais vendedores para o time para desafogar.

# Taxa de Eficiência de Lead para venda

✓ Colocar 2 Pré-Vendas para trabalhar as 3 primeiras etapas do funil: Prospecção, Qualificação e contato para deixar o time de vendas focado apenas em vender.



# Média de Descontos Alta

**Contexto:** A média de desconto do seu time está em 25%, sendo que o financeiro precisa que esteja abaixo de 10% para um melhor equilíbrio financeiro.

O que você faria?

# Média de Descontos Alta

## Possíveis soluções:

- 1) Tirar totalmente o desconto do time de vendas;
- 2) Entender quais são as pessoas que estão acima, entender o motivo real porque elas estão oferecendo mais desconto que o normal e treiná-las;
- 3) Dar um *Incentivo de Vendas* para o time diminuir o desconto.

# Média de Descontos Alta

✓ Entender quais são as pessoas que estão acima, entender o motivo real porque elas estão oferecendo mais desconto que o normal e treiná-las.

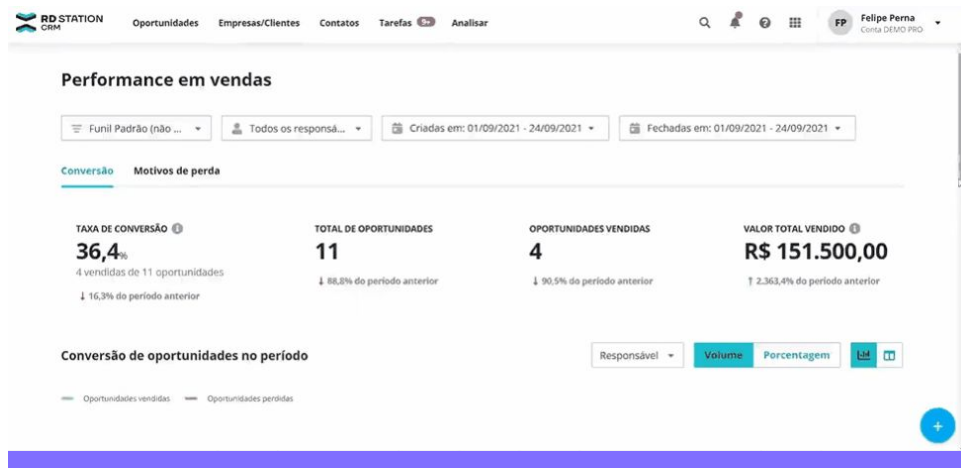
# **Relatórios de vendas: melhores práticas para criar relatórios eficazes e fáceis de entender**



Extraia o melhor das Métricas de Vendas

# O que são os Relatórios de Vendas?

- Documentos que resumem as atividades de vendas em um determinado período de tempo;
- Incluem informações como:
  - N° de vendas feitas;
  - Valor total de vendas;
  - N° de clientes atendidos;
  - Tempo médio de fechamento;
  - Canais de origem de Leads.



Extraia o melhor das Métricas de Vendas

# Boas práticas para criar relatórios

## 5 dicas fundamentais para colocar em prática

1. Definir claramente os objetivos do relatório de vendas
2. Usar gráficos e tabelas para apresentar os dados de forma clara e concisa
3. Evitar informações irrelevantes e manter uma formatação consistente
4. Incluir uma seção de análise de dados com insights e sugestões
5. Utilizar ferramentas de análise de dados para coletar, organizar e analisar as informações.

# Vamos conhecer os relatórios na prática!



6578a7660f8ad7017d00e895

# **Importância do relatório de desempenho em tempo real**



Extraia o melhor das Métricas de Vendas

## Relatório de Vendas em tempo real

- Encontrar insights atualizados sobre a performance das vendas;
- Permitem que o time monitore continuamente suas métricas e identifique rapidamente as áreas que precisam de melhorias.



Extraia o melhor das Métricas de Vendas

# Relatório de Vendas em tempo real

## 3 dicas importantes

1. Utilize ferramentas de análise de dados e dashboards para visualizar as informações;
2. Crie um ambiente de dados unificado para garantir que as informações estejam disponíveis e acessíveis para todos;
3. Realize treinamentos com a equipe de vendas para garantir que todas as pessoas estejam familiarizadas com as ferramentas utilizadas.

**Vamos conhecer esse  
relatório na prática!**



# Como usar um relatório de Pipeline para acompanhar oportunidades em andamento



**Objetivo do relatório:** *Trazar clareza sobre o cenário real das oportunidades que estão no pipeline do seu time = Previsibilidade*

**Gestão de Pipeline é o que  
garante a sua *previsibilidade  
de receita***

Extraia o melhor das Métricas de Vendas

## Relatório de Pipeline

- Análise das oportunidades que precisam da sua atenção neste momento;
- Qualidade da gestão do pipeline das pessoas do seu time;
- Previsibilidade de receita.



**Vamos conhecer esse  
relatório na prática!**





# **Acompanhamento mensal: Relatório de desempenho vs Metas**



## Relatório de Desempenho vs Metas

- Ao realizar esse acompanhamento mensal é possível:
  - Identificar tendências;
  - Avaliar o desempenho da equipe;
  - Tomar decisões estratégicas para melhorar o processo de vendas.
- Comparar o desempenho atual da equipe com as metas resulta em:
  - Ajustes no processo de vendas;
  - Treinamento da equipe;
  - Calibração da estratégia.

**Vamos conhecer esse  
relatório na prática!**



# Como aproveitar um relatório de produtividade e tarefas por etapa do funil



## **Relatório de produtividade e tarefas por etapa do funil**

- É um registro de todas as atividades realizadas pela equipe de vendas;
- Demonstra os tipos de atividades que estão sendo realizadas;
- Inclui informações como:
  - Número de ligações realizadas;
  - Visitas a clientes;
  - E-mails enviados;
  - Reuniões concluídas;
  - Envio de mensagens de WhatsApp.

# Relatório de produtividade e tarefas por etapa do funil

- Importância de acompanhar esse relatório:
  - Traz mais clareza do processo de vendas;
  - Ajuda a entender como a equipe está trabalhando;
  - Ajuda a identificar quais atividades estão sendo executadas em cada etapa do seu processo comercial.
- Ações que pode adotar a partir do relatório:
  - Reorganização do processo de vendas;
  - Treinamento da equipe em áreas específicas;
  - Alocação de recursos para as atividades mais importantes.

**Vamos conhecer esse  
relatório na prática!**



6578a7660f8ad7017d00e895

# Como implementar melhoria contínua com as análises de vendas



**RDUNIVERSITY**



# Pilares da melhoria contínua

- 1. Cultura***
- 2. Alinhamento com os objetivos da CIA***
- 3. Continuidade***

# Metodologias de Melhoria Contínua

- 1. Ciclo DPCA***
- 2. Kaizen***
- 3. 5W2H***

# Indicadores Individuais que movem o ponteiro

- 1. Taxa de conversão Oportunidade > Venda*
- 2. Volume de oportunidades/dia, necessárias para bater a meta*
- 3. Taxas de conversão por etapa do funil*
- 4. Volume de vendas*
- 5. Ciclo de vendas*

# Performance Review

*1:1 de Performance Review é fundamental para que líder e liderado discutam oportunidades de melhoria individual*

# Plano Tático

- *Atividade*
- *Responsável*
- *Data de início e fim*
- *Conexão com as Prioridades da empresa*
- *Impacto nos KPIs*
- *Investimento necessário*

+ Saiba mais sobre a Metodologia 5W2H: [rd.social/5w2h](https://rd.social/5w2h)

6578a7660f8ad7017d00e895

**Muito obrigado e parabéns!**