



CRM Door to Door (DTD)



Introdução



Segmento de vendas diretas

No Brasil existem mais de **3.5 milhões de pessoas** que atuam com venda direta que juntos movimentaram mais de **R\$45 bilhões de reais** no ano de 2022.

Segundo a Associação Brasileira de Empresas de Vendas diretas, o país ocupa a 7ª posição mundial em Vendas Diretas.

Os segmentos que representam a maior parte do faturamento são cosméticos e roupas com 42,7% e 18% respectivamente.

Além disso 60% desses profissionais são mulheres com idade entre 20 e 40. Outro ponto interessante é que o WhatsApp é o principal canal de vendas utilizado por essas pessoas.

Problema

Como ter maior controle e assertividade nas vendas:

Falta de controle comercial

Por se tratar de vendas que em sua maioria possui baixo valor agregado, esse profissionais não possuem um CRM (Customer Relationship Manager) para controle das vendas.

Baixa taxa de conversão

Como não possuem histórico das vendas, não conseguem ter assertividade de publico alvo e segmentação de clientes para aplicação de estratégias comerciais.

Falta de controle financeiro

Grande parte desses profissionais passar por dificuldades financeiras por misturarem faturamento da empresa com suas contas pessoais, sem a visão de custos e lucratividade.

Solução

CRM Door to Door é uma plataforma WEB responsiva para registro de vendas e controles financeiros.

Registro de vendas

Como CRM voltado para um público com alto volume de vendas porém de baixo ticket médio, facilitamos o processo de cadastro dessas vendas automatizando processos.

Inteligência financeira

o CRM DTD entrega ao vendedor controles financeiros de contas a receber, contas a pagar, faturamento e lucratividade, dando uma visão simplificada sobre os resultados.

Inteligência comercial

Apresentamos ao vendedor a definição de público alvo e cliente ideal, com base no histórico de vendas da plataforma, além disso entregamos dicas e treinamentos para melhorar a performance nas vendas.

Controle de estoque

Controlar estoque é um processo crucial para esses vendedores, pois muitos possuem itens a pronta entrega e entender o custo que isso gera trás possibilidades para campanhas de vendas.

Tamanho do Mercado

Valores considerando um ticket médio de R\$15,00 como mensalidade do SAAS

TAM **R\$ 53M**

SAM **R\$ 23M**

SOM **\$ 5M**





Estratégia de marketing

Focaremos no segmento de óleos essenciais, visto que um mercado em forte crescimento no Brasil

Criação de conteúdo

Geramos conteúdo técnico gratuito sobre vendas para esse público, ensinando técnicas e estratégias de como melhorar suas vendas.

Participação em eventos

Apresentamos nossa ferramenta em eventos destinados a esse público demonstrando o sistema e tirando possíveis dúvidas dos usuários. Utilizaremos esses eventos como construção de parcerias.

Parceria com vendedores

Realizaremos parcerias com vendedores que atingiram grandes faturamentos e já possuem equipe estruturada, esses vendedores indicarão a plataforma a sua equipe.



Entre em contato

E-mail

robsonbassanesi@gmail.com

