

Programa para Controle de Funil de Vendas

Vitor Sorpil Geraldo
Engenharia Mecatrônica
Universidade Federal de Santa Catarina
Apucarana, Brasil
vitorsorpil@gmail.com

Paulo Henrique Kubiack Gorla
Engenharia Mecatrônica
Universidade Federal de Santa Catarina
Londrina, Brasil
paulogorla@gmail.com

Resumo—Afim de manter uma boa gestão na área de vendas de uma empresa, ela necessita ter uma clareza em seu funil de vendas. O funil de vendas mostra as etapas em que cada possível cliente se encontra, indo de "A prospectar" (ainda não houve contato), até "Fechado" ou "Perdido" (último contato antes de se tornar um cliente real). Tendo um programa com a funcionalidade de dizer em qual etapa se encontra, quando foi feito o último contato e informações básicas sobre o possível cliente, o gerenciamento é facilitado. Assim os contatos serão feitos das melhores formas, aumentando as chances de venda e também tendo uma clareza maior em quais etapas são necessárias mudanças afim de otimizar o processo.

Palavras-chave—*funil de vendas, controle, lead.*

- **Introdução**

Esse programa, desenvolvido na linguagem de C++, traz para o usuário uma forma de controlar o funil de vendas de sua empresa, conseguindo adicionar novos leads, mudar suas fases, último contato, forma de contato e informações básicas sobre o possível cliente. Esse documento foi feito pelas seguintes razões: (1) Explicitar o uso da Orientação a Objeto para o desenvolvimento do programa, sendo separado por conceitos que estarão em *itálico*. (2) Demonstrar o uso do programa para o controle do funil de vendas de uma empresa real. (3) Mostrar como o uso de um programa com tal funcionalidade pode afetar nos resultados de uma empresa. Com isso é possível fazer uma conclusão de como um programa simples utilizando Orientação a Objeto pode afetar em grande escala a produção de uma empresa.

- **Programação Orientada a Objeto Utilizada**

- *Classe(s)*

O conceito de classe foi bastante utilizado ao longo do projeto, tanto para o código fonte onde temos as classes Empresa e Lead quanto no código voltado para interface gráfica onde cada janela é oriundo de uma classe.

- *Associação*

A associação foi aplicada na inclusão de um objeto da classe Empresa dentro da classe Lead, porém não criamos a interface gráfica com a funcionalidade da utilização dessa associação até o momento.

- *Template(s)*

O conceito de template não foi introduzido no nosso código até o momento.

- *Sobrecarga de Operador*

A sobrecarga de operador foi feita com o intuito de sobrecarregar o operador << das classes Lead e Empresa para facilitar o processo de salvar as informações.

- *Herança e suas derivações*

A herança foi utilizada na criação da interface gráfica do programa, onde as janelas herdam de tipos implementados biblioteca Qt.

- *Polimorfismo*

Polimorfismo também foi um conceito que não conseguimos introduzir no nosso código.

Como Utilizar o Programa

A aplicação do programa é bem simples, para demonstrar seu uso utilizarei algumas imagens do próprio programa em funcionamento.

Essa é a tela inicial:



Clicando no Botão "Criar Novo Lead" a seguinte janela é aberta:

The screenshot shows a window titled "ETECH - Controle de Lead" with a dark theme. The main header displays "ETECH Jr." and two buttons: "Criar Novo Lead" and "Deletar Lead". Below the header is a table with columns "Nome da Empresa", "Re", and "Anotações". The "Re" column contains a button labeled "Adicionar lead". A modal dialog box is open, titled "Adicionar lead", with a close button (X) and a question mark (?). The dialog contains the following fields: "Nome da Empresa" (text input), "Nome do Responsável" (text input), "Último Contato" (text input), "Status" (dropdown menu with "Selecione uma opção..." selected), "Forma de Contato" (text input), and "Membro Responsável" (text input). To the right of these fields is the "ETECH Jr." logo and two buttons: "OK" and "Cancel".

Os campos "Nome da Empresa", "Nome do Responsável", "Último Contato", "Status", "Forma de Contato" e "Membro Responsável" devem ser preenchidos de acordo como mostra a imagem a seguir:

This screenshot shows the same "Adicionar lead" dialog box, but with example data entered into the fields: "Nome da Empresa" is "Empresa Exemplo", "Nome do Responsável" is "Responsavel Exemplo", "Último Contato" is "27/11/2020", "Status" is "Diagnostico", "Forma de Contato" is "E-mail", and "Membro Responsável" is "Paulo". The "OK" and "Cancel" buttons remain visible to the right of the input fields.

Caso o botão "Cancel" seja pressionado nada acontece e a tabela continua vazia, mas apertando o botão "OK" o lead será salvo em um banco de dados em .txt para visualização e aparecerá da seguinte forma:

ETECH - Controle de Lead

ETECH Jr.

	Nome da Empresa	Responsável	Status	Último Contato	Tipo do Contato	Membro	Anotações
1	Empresa Exemplo	Responsavel Exemplo	Diagnostico	27/11/2020	E-mail	Paulo	

Nessa etapa é possível deletar o lead ao selecionar qualquer campo em sua linha e clicando em "Deletar Lead", assim sendo removido do banco de dados. Também é possível editar cada um dos campos nessa tela.

Algumas notas:

- Caso existam 2 leads com o mesmo nome de empresa, ao deletar um, os dois serão deletados do banco de dados, porém só o selecionado será deletado na interface. É necessário reiniciar o programa para que os dados sejam apresentados corretamente.
- As edições feitas nesta tela ainda não são salvas no banco de dados. (vamos arrumar)

• Impactos do Controle do Funil de Vendas

Um funil de vendas nada mais é do que um mapeamento. Aqui existe o mapeamento de quais são seus possíveis clientes. Entendendo quem são e em qual etapa se encontram, é possível gerar o conteúdo certo no momento certo para ele, assim potencializando suas vendas e tendo clareza da Jornada do Cliente dentro do seu funil. Além disso, consegue-se encontrar as taxas de conversão para entender quantos leads entram no seu funil e realmente fecham um contrato, assim possibilitando uma previsão de vendas muito mais assertiva. Com essas informações é possível perceber dificuldades e quais etapas não estão entregando bons resultados, portanto necessitam de alguma mudança, o que pode trazer um impacto grande dentro da empresa. Pensando em números, se uma empresa fictícia possui um ticket médio de R\$ 10.000,00 e que uma dessas alterações no plano de ação para uma determinada etapa aumente em 1% sua taxa de conversão final, então ela estaria aumentando em R\$10.000,00 seu faturamento a cada 100 leads que são colocados dentro do funil.

- Conclusão

É possível notar que um programa nem tão complexo, feito na linguagem C++ com auxílio da biblioteca Qt para a interface gráfica, consegue fazer um controle razoável dos leads dentro do funil de vendas de uma empresa. Podendo afetar diretamente o setor comercial desta empresa, tornando ele mais efetivo e assertivo. Dessa forma, o faturamento da empresa cresce exponencialmente se os dados retirados desse controle forem analisados corretamente para entender quais os pontos de melhoria. Caso seja necessário pode-se mudar as etapas, tendo ainda mais clareza das ações a serem tomadas para tornar a empresa cada vez melhor.