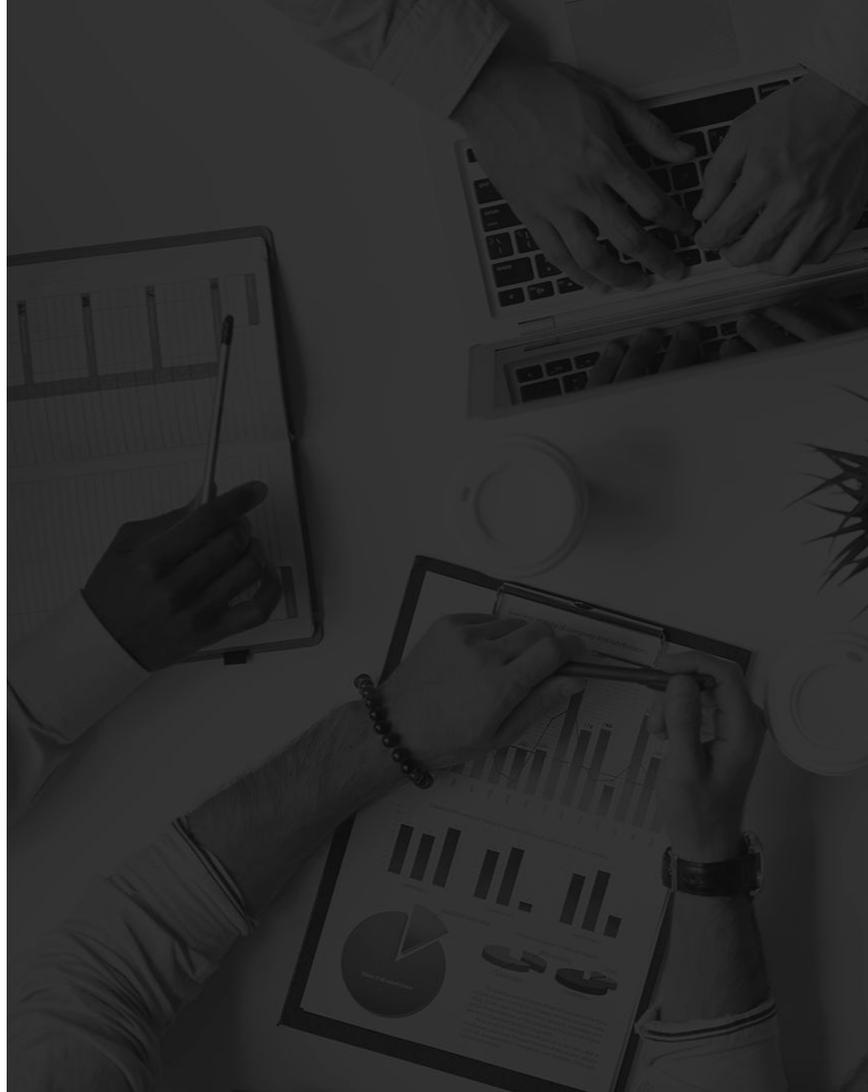


11 ERROS

que *impedem o crescimento*
da sua *máquina de vendas*



INTRODUÇÃO



Olá e bem-vindo (a)!

Este conteúdo será útil para que você **perceba e entenda alguns pontos cruciais que fazem com que a sua máquina de vendas não cresça.**

Separamos 11 dos erros mais comuns e damos dicas de como eles podem ser contornados.

Ao final deles, temos alguns **conteúdos grátis** para que você **potencialize a sua máquina de vendas e cresça através de muita análise e treinamento.**

Boa leitura!

COMEÇAR PELA FERRAMENTA

1



COMEÇAR PELA FERRAMENTA



Este é um dos erros mais comuns... É um daqueles em que, sem querer, terceirizamos o desafio de construir e otimizar a máquina de vendas para uma ferramenta.

Veja bem: aqui não se trata de tirar a importância de ter boas ferramentas de uma esteira de vendas. Não temos dúvidas que são essenciais.

Embora o uso correto das ferramentas seja o responsável por gerar bons resultados, isso só vem da estrutura correta das pessoas, processos e demais questões. **Primeiro o processo, depois a ferramenta.**

**FALTA DE
POSICIONAMENTO /
ICP**

2



FALTA DE POSICIONAMENTO / ICP

Existem máquinas de vendas estruturadas corretamente, com vários profissionais para cada especialidade, boas ferramentas, treinamento...

Porém, **sem posicionamento nichado.**

Esse é um assunto que muitas pessoas já ouviram, mas continuam menosprezando. Vender 10 de um mesmo ICP (Perfil do Cliente Ideal) é o mesmo, em termos de lucro, do que vender 10 para vários.



A diferença, porém, é que é muito mais fácil gerar demanda, treinar o time, escalar sua máquina de vendas e até organizar as melhorias do seu produto ou serviço **com apenas um ICP.**

TERCEIRIZAR ATIVIDADES CHAVES

3



TERCEIRIZAR ATIVIDADES CHAVES

Quando temos um negócio, entendemos de forma clara que existem duas “atividades chaves”. São elas: Entregar e Vender (não necessariamente na mesma ordem).

Logo, **terceirizar vendas, embora possa parecer tentador, traz várias desvantagens para seu negócio:**

- Falta de proximidade com o time;
- Desalinhamento da oferta;
- Falta de informações;
- Alta dependência... e muitos outros!



Entenda: uma das melhores maneiras para se diferenciar perante a concorrência está diretamente ligada a forma como você gera a demanda e conduz o processo de vendas.

Se isso for terceirizado, nem visibilidade você terá.

USAR CANAIS PARA RESOLVER SUA FALTA DE VENDAS

4



USAR CANAIS PARA RESOLVER SUA FALTA DE VENDAS



Muitas vezes “tentamos de tudo” para vender, mas as vendas não vêm. De repente, então, temos a brilhante ideia de fazer dinheiro com a venda através de canais ou parceiros de venda.

Porém, **o gargalo muitas vezes não está na entrega - e sim na venda!** E é justamente onde seu parceiro precisará da ajuda que você não saberá dar.

**ESPERAR A
PERFEIÇÃO E
NUNCA ENTRAR
EM AÇÃO**

5



ESPERAR A PERFEIÇÃO E NUNCA ENTRAR EM AÇÃO

Qualquer coisa nova que fazemos tende a gerar algum resultado, mesmo que não seja possível escalar. Afinal, qualquer mudança já nos tira da inércia, e traz algum movimento.

Por exemplo, você sempre dependeu de indicações e de repente passa a fazer Social Selling (no LinkedIn)... em teoria, pelo menos você vai conseguir gerar algum resultado.

Mesmo que não seja o melhor cenário, mesmo que seu processo não esteja perfeito, mesmo que sua cadência não seja a melhor... **fazer é melhor do que planejar infinitamente. Bora agir!**



MÁQUINA DE VENDAS SEM DONO

6



MÁQUINA DE VENDAS SEM DONO



Vender não é fácil, mas é possível!

A verdade é que o segredo está na persistência e em otimizar tudo, o tempo todo, de forma estratégica e organizada. Porém, para que isso aconteça, alguém precisa assumir 100% da responsabilidade para tirar isso do papel.

A culpa sempre é da ferramenta, do time, do governo, do mercado, do produto, do mentor... mas **é importante ter alguém na sua empresa 100% dedicado a fazer um projeto como esse dar certo.**

Como dizem por aí... cachorro com muito dono morre de fome. **Ter muitos “donos” e ter nenhum é a mesma coisa.** Defina quem será o responsável por liderar esse projeto na sua empresa.

**DESISTIR NA
PRIMEIRA
DIFICULDADE**

7



DESISTIR NA PRIMEIRA DIFICULDADE



Muita gente investe mais em roupas e fast food do que em treinamentos ou em vendas. Além de pouco ter tentado fazer a máquina melhorar, depois de 2 ou 3 meses já quer desistir.

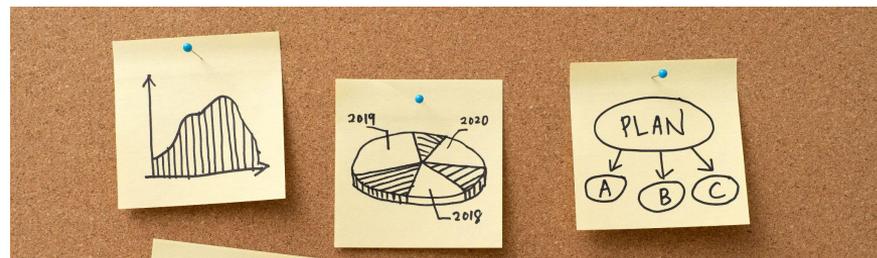
Montar uma máquina de vendas não é fácil. É difícil começar, escalar e se manter no topo. Mas todos começaram um dia. E os que não desistem irão chegar lá.

TENTAR COMEÇAR A GERAR DEMANDA DE MUITAS FORMAS AO MESMO TEMPO

Todos sabemos que podemos ter gargalos em vários pontos de uma esteira de vendas. Porém, a questão é que **gerar demanda é sempre nosso maior desafio.**

A maioria das empresas nasce de forma que a demanda é gerada pela rede de relacionamento dos sócios e posteriormente por indicações.

Porém, chega a hora de crescer, não é verdade? E é aí que mora o perigo...



Muitos querem investir em anúncios no Facebook e Google, estratégias de curto e longo prazo, eventos, outbound, e por aí vai... **Escolha um canal, entenda qual é o melhor para o seu negócio e oferta, e então foque nele.**

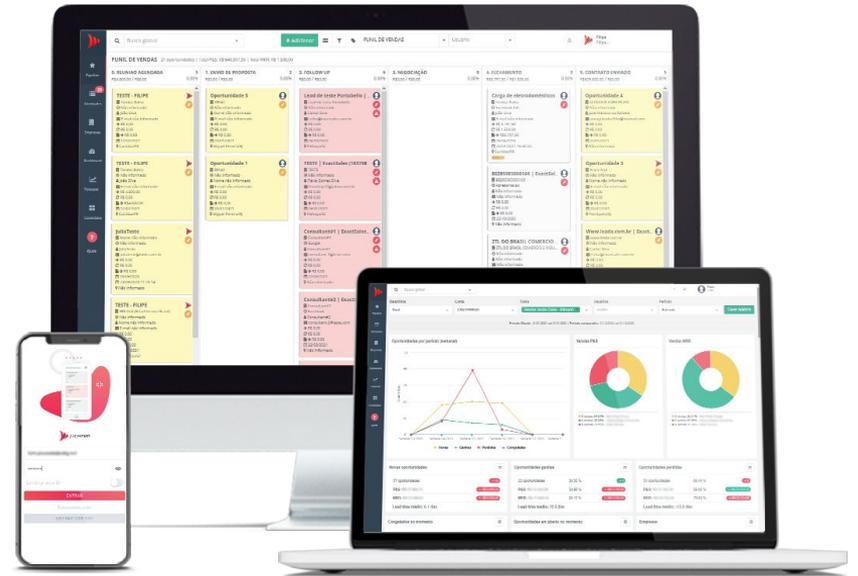
NÃO UTILIZAR UM CRM ADEQUADO

9



NÃO UTILIZAR UM CRM ADEQUADO

Não precisamos complicar para começar. Contudo, é importante você ter uma boa gestão de metas e métricas para poder identificar gargalos. **E ter um CRM adequado é essencial pra isso.**



**NÃO TER
CADÊNCIAS DE
PROSPECÇÃO
COM TRÊS
TIPOS DE
ATIVIDADES**

10



NÃO TER CADÊNCIAS DE PROSPECÇÃO COM TRÊS TIPOS DE ATIVIDADES



Seja para inbound ou outbound, as pesquisas mostram que cadências que possuem uma mistura de *touchpoints* (ligação, e-mail e redes sociais) geram 4x mais resultados do que as que só usam um tipo.

Portanto, **construa suas cadências de contato utilizando os três tipos.**

AGENDAR REUNIÃO COM TODO MUNDO

11



AGENDAR REUNIÃO COM TODO MUNDO



Você aceita agendar reunião com qualquer pessoa que chega? Ou tenta conhecer um pouco mais sobre o novo prospect?

Saiba que no máximo você vai ter uma agenda cheia e depois continuar tendo poucas vendas. **Você precisa ter um bom posicionamento.**

E SEMPRE, independente do cenário, o passo anterior a uma reunião é **conseguir agendar uma rápida ligação para que você possa entender um pouco melhor do cenário do cliente.**

Além disso, o momento serve para garantir que ele esteja dentro do seu ICP, se certificar que ele tenha um problema latente que você possa resolver, mapear o processo de compra e entender se o prospect está disposto a resolver esse problema no curto prazo.

CONTEÚDOS DE APOIO PARA ESTRUTURAR E CRESCER A SUA MÁQUINA DE VENDAS

- 21 melhores livros de marketing digital para potencializar a geração de leads. ([LEIA](#))
- 11 erros mais comuns de quem tem perfil no LinkedIn e deseja prospectar leads. ([LEIA](#))
- BANT, SPIN, NES e GPCT quais destes frameworks é melhor para se utilizar nas vendas? ([LEIA](#))
- Guia completo sobre Máquina de Vendas: como criar, estrutura, métricas, funis e muito mais. ([LEIA](#))
- Tudo sobre a gestão de funil de vendas: etapas, indicadores, time, rotina, estratégias, etc. ([LEIA](#))
- Playbook de vendas pronto e editável para documentar e organizar processo de vendas. ([BAIXE](#))

CURSOS PARA VOCÊ, SEU TIME E SUA MÁQUINA DE VENDAS CRESCEREM AINDA MAIS

- Curso de Introdução a Pré-Vendas com metodologia, estratégias, funil e muito mais. ([CONHEÇA](#))
- Curso de Introdução ao Inside Sales com metodologia, estratégias, funil e muito mais. ([CONHEÇA](#))
- Curso de Narrativa de Vendas para persuadir clientes durante o processo comercial. ([CONHEÇA](#))
- Curso pocket de Social Selling: Prospecção e Vendas no LinkedIn. ([CONHEÇA](#))
- Como Montar e Apresentar uma Proposta de Vendas Matadora. ([CONHEÇA](#))
- Mentoria de vendas para empreendedores, CMOs, head e gestores comerciais. ([CONHEÇA](#))

Sobre a Sales Growth

Somos um Ateliê de Marketing Digital & Vendas e ajudamos nossos clientes a construir e otimizar máquina de vendas.

Ajudamos você com seu posicionamento, estrutura do time, ferramentas, geração de demanda inbound e outbound, treinamento da equipe, fechamento das vendas e até o pós vendas através dos nossos treinamentos e mentorias.

Deixe de depender de indicações, resolva o gargalo das vendas de uma vez por todas, sem gambiarras e sem sofrimento.

**AGENDE O SEU
DIAGNÓSTICO**



SALES GROWTH
MARKETING DIGITAL & VENDAS



Sobre o CRM PipeRun

O PipeRun é um CRM completo para você criar, gerenciar e expandir a sua máquina de vendas.

- Tenha informações de leads, clientes e empresas em um só lugar;
- Venda pelo WhatsApp, LinkedIn e Facebook e integre as informações com o CRM
- Crie e personalize quantos funis para quantos processos você quiser;
- Extraia relatórios de performance e crie dashboards para toda a sua máquina de vendas
- Conte com módulo de assinatura eletrônica nativa de documentos e contratos;
- Use templates de emails, contratos e proposta para agilizar as etapas do processo
- Tenha ações automáticas para agilizar todo tipo de ação e atividades

Centralize todas as operações. Do lead gerado ao cliente fidelizado e aumentando seu LTV, tudo em um só lugar.

FAÇA UM TESTE GRÁTIS
NO CRM PIPERUN

