



TUDO QUE VOCÊ ACREDITA SOBRE VENDAS ESTÁ ERRADO

Máquina de Vendas - Aula 1
THIAGO REIS

AGENDA

- MITOS SOBRE VENDAS
- O VERDADEIRO DESAFIO
- VENDEDORES NÃO PROSPECTAM
- OS TRÊS PILARES

Mitos Sobre Vendas

1 - PARA VENDER MAIS, BASTA CONTRATAR MAIS VENDEDORES E MANTÊ-LOS MOTIVADOS



Mitos Sobre Vendas

2 - TODOS SÃO POTENCIAIS COMPRADORES DO MEU PRODUTO



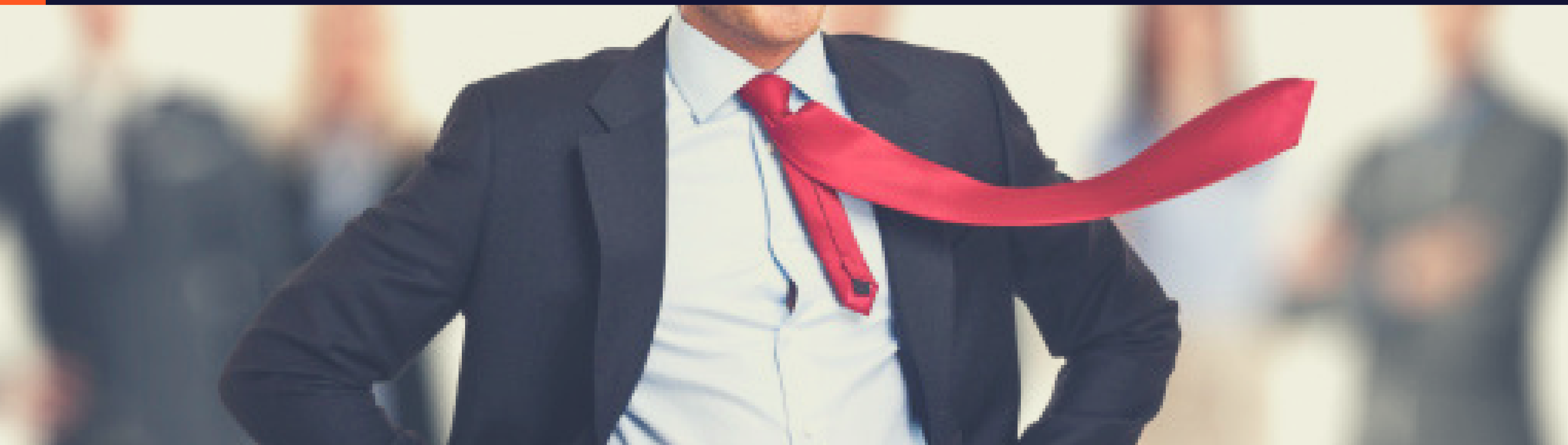
Mitos Sobre Vendas

3 - APENAS UM CANAL DE VENDAS É SUFICIENTE PARA CRIAR UMA MÁQUINA DE VENDAS



Mitos Sobre Vendas

4 - VENDAS É MAIS IMPORTANTE
QUE PÓS-VENDAS



Mitos Sobre Vendas

**5 - VENDAS É ALGO NATO E NÃO
PRECISA DE PROCESSO, PRECISA
APENAS DE BONS VENDEDORES**

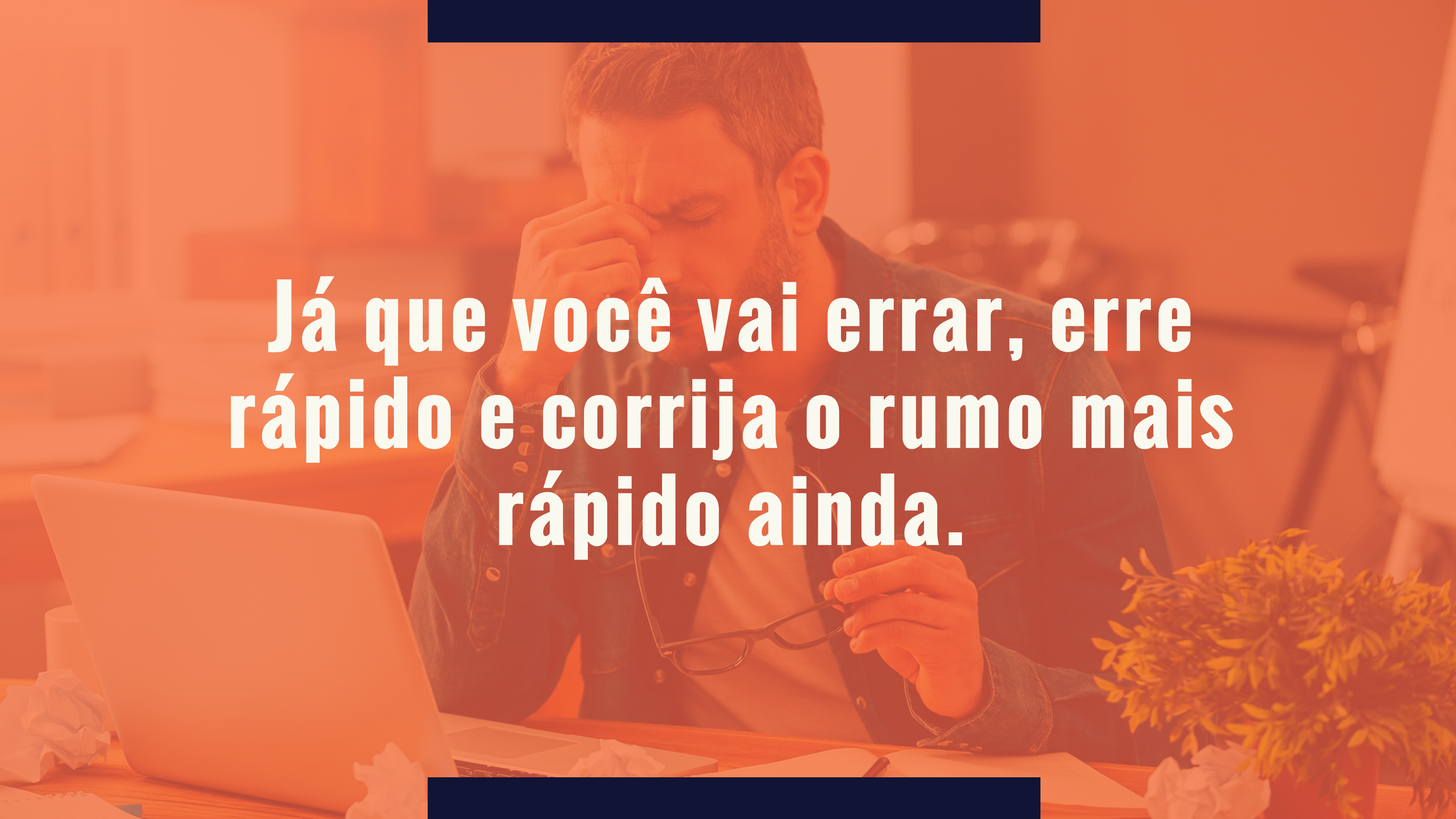


“3 em cada 4 empresas vão falhar” (WSJ)

“75% das empresas que receberam aporte de Venture Capital vão à falência” (Inc)

“Estimativas colocam as taxas de falha em 90%” (The Guardian)

“90% das empresas falham” (Mashable)



**Já que você vai errar, erre
rápido e corrija o rumo mais
rápido ainda.**



O VERDADEIRO DESAFIO

**O MAIOR PROBLEMA ESTÁ NA
CRIAÇÃO DE NOVAS PESSOAS
INTERESSADAS EM UM PRODUTO OU
SERVIÇO, OU SEJA, NA GERAÇÃO DE
LEADS.**



**Máquina
de Crescimento**

O GRANDE DESAFIO

1

Qualificar e identificar bons leads (48%);

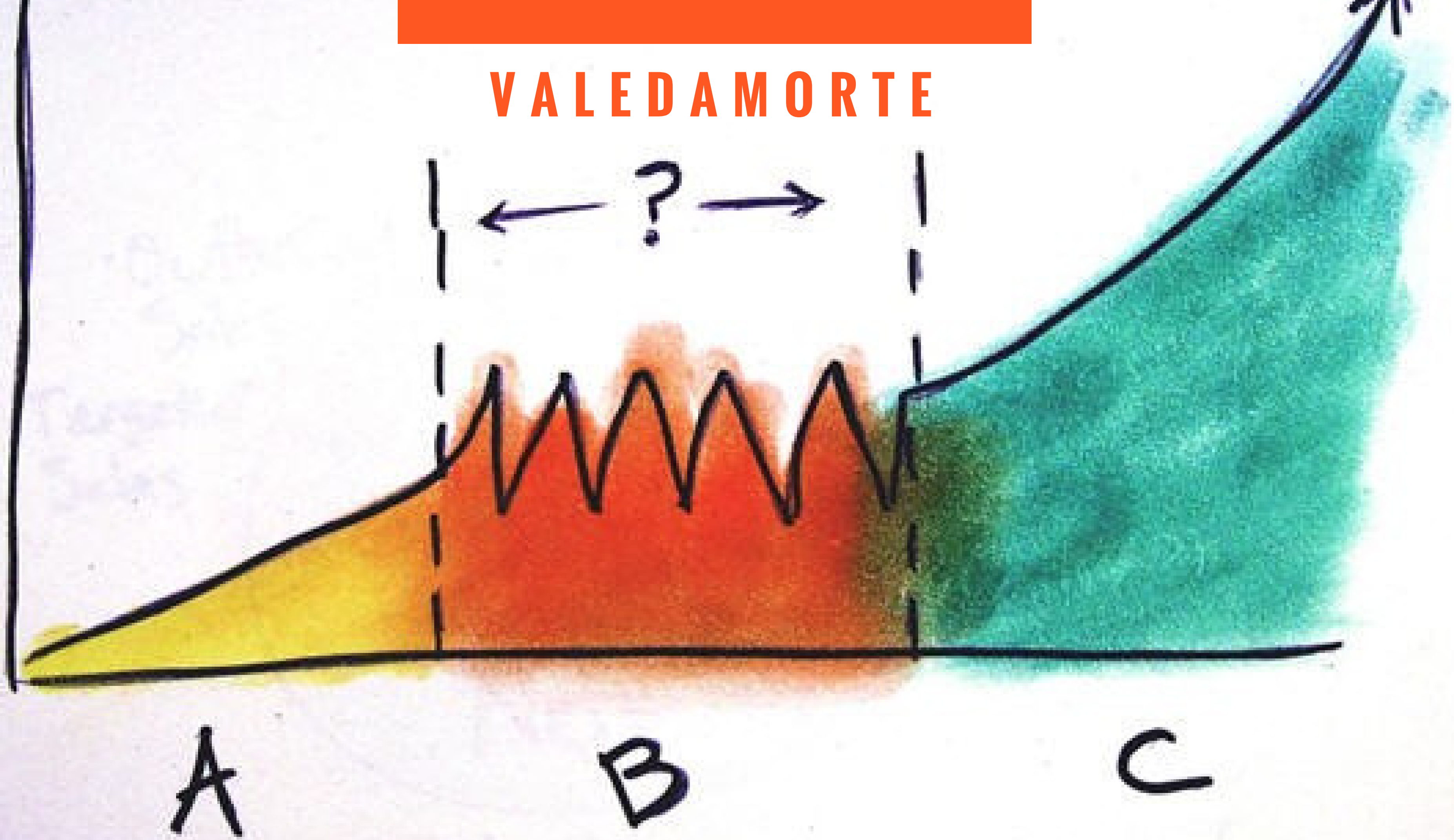
2

Obter uma resposta dos leads/projects (35%);

3

Fechar negócios na última etapa do processo de vendas (31%);

VALEDAMORTE





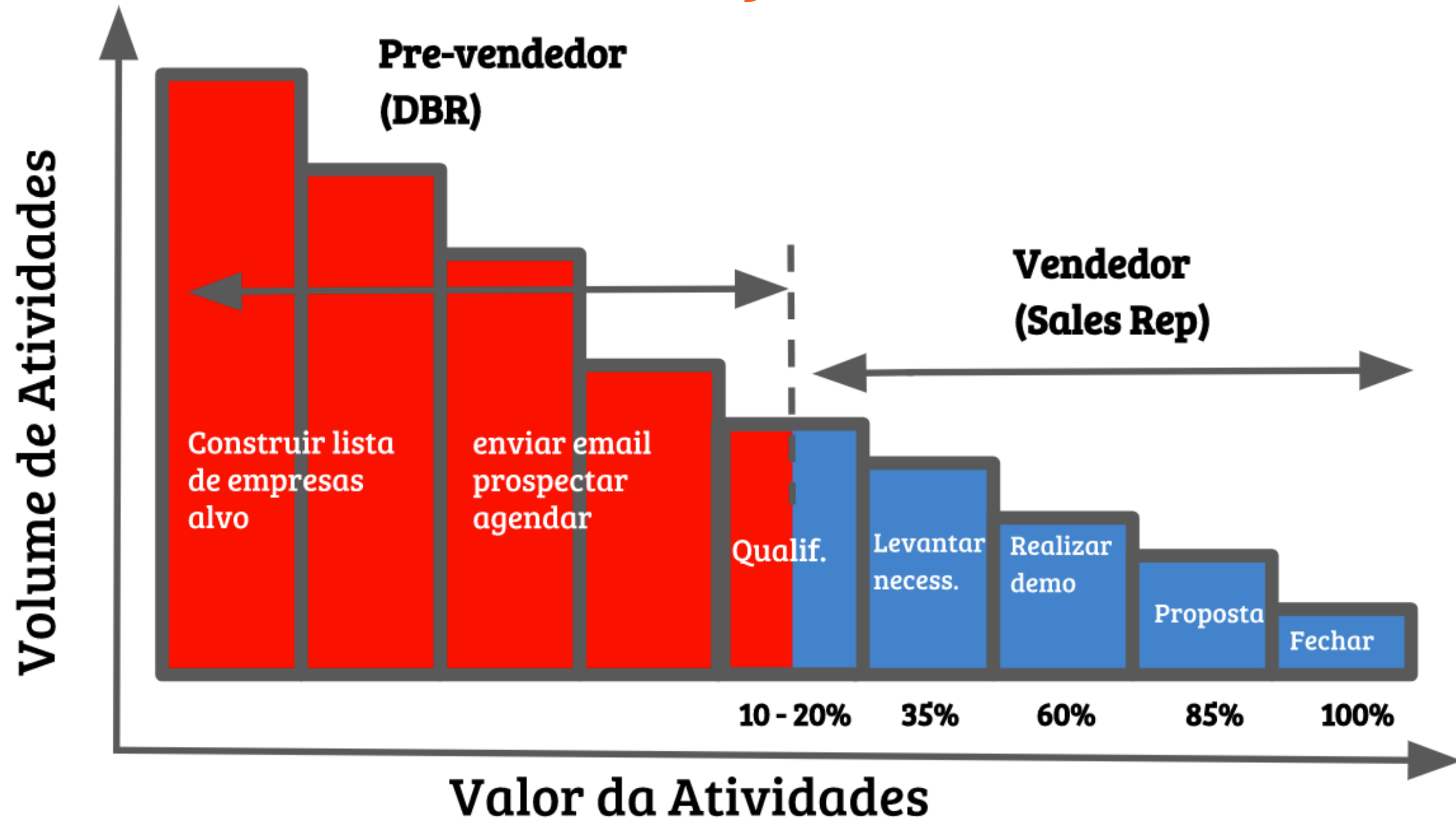
VENDEDORES NÃO PROSPECTAM

**A VERDADE É QUE VENDEDORES NÃO
SABEM PROSPECTAR E, SE VOCÊ
ENTENDE ISSO, ESTÁ PRONTO PARA
COMEÇAR MUDANÇAS QUE VÃO
REVOLUCIONAR SEU PROCESSO DE
VENDAS..**

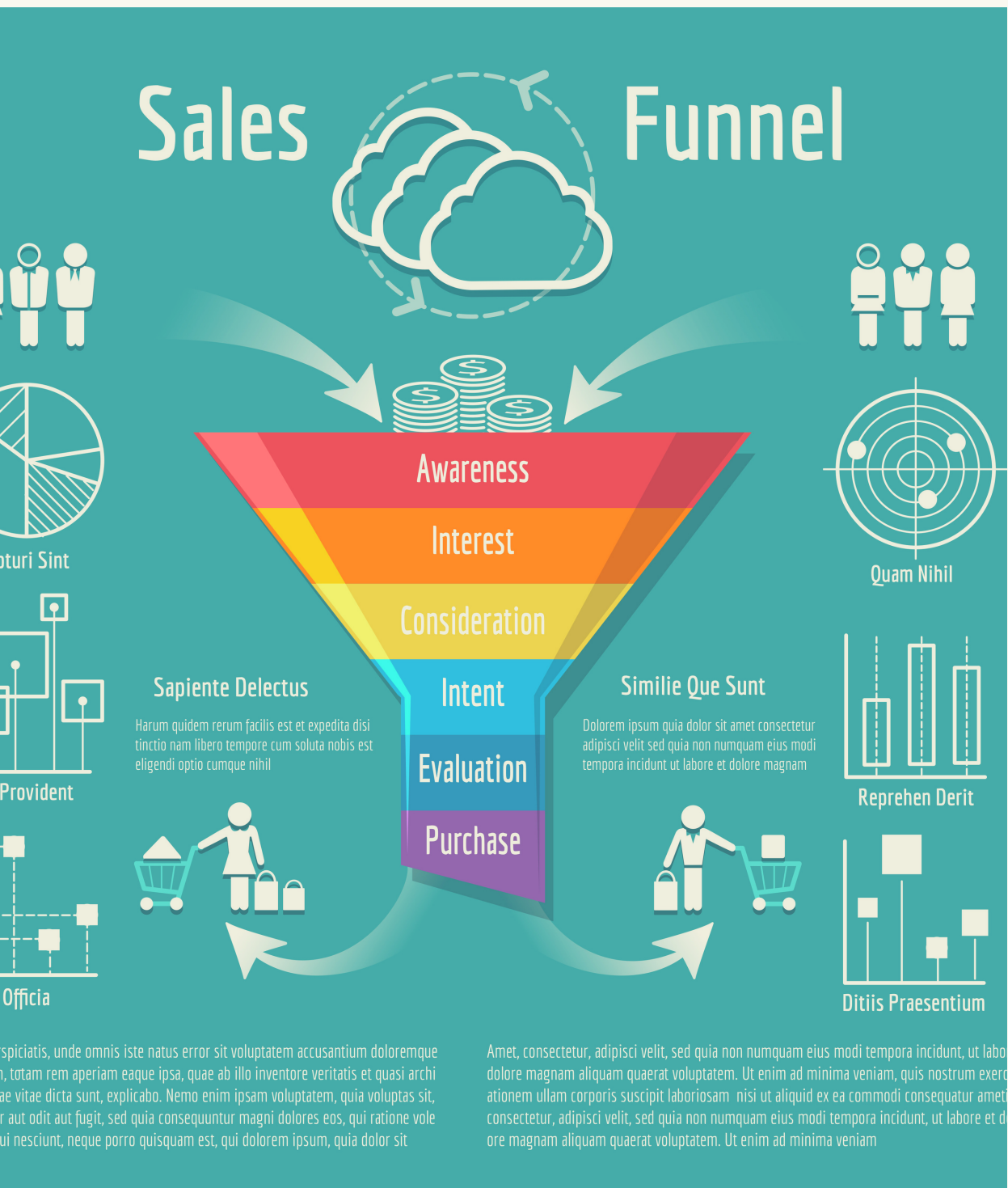


**Máquina
de Crescimento**

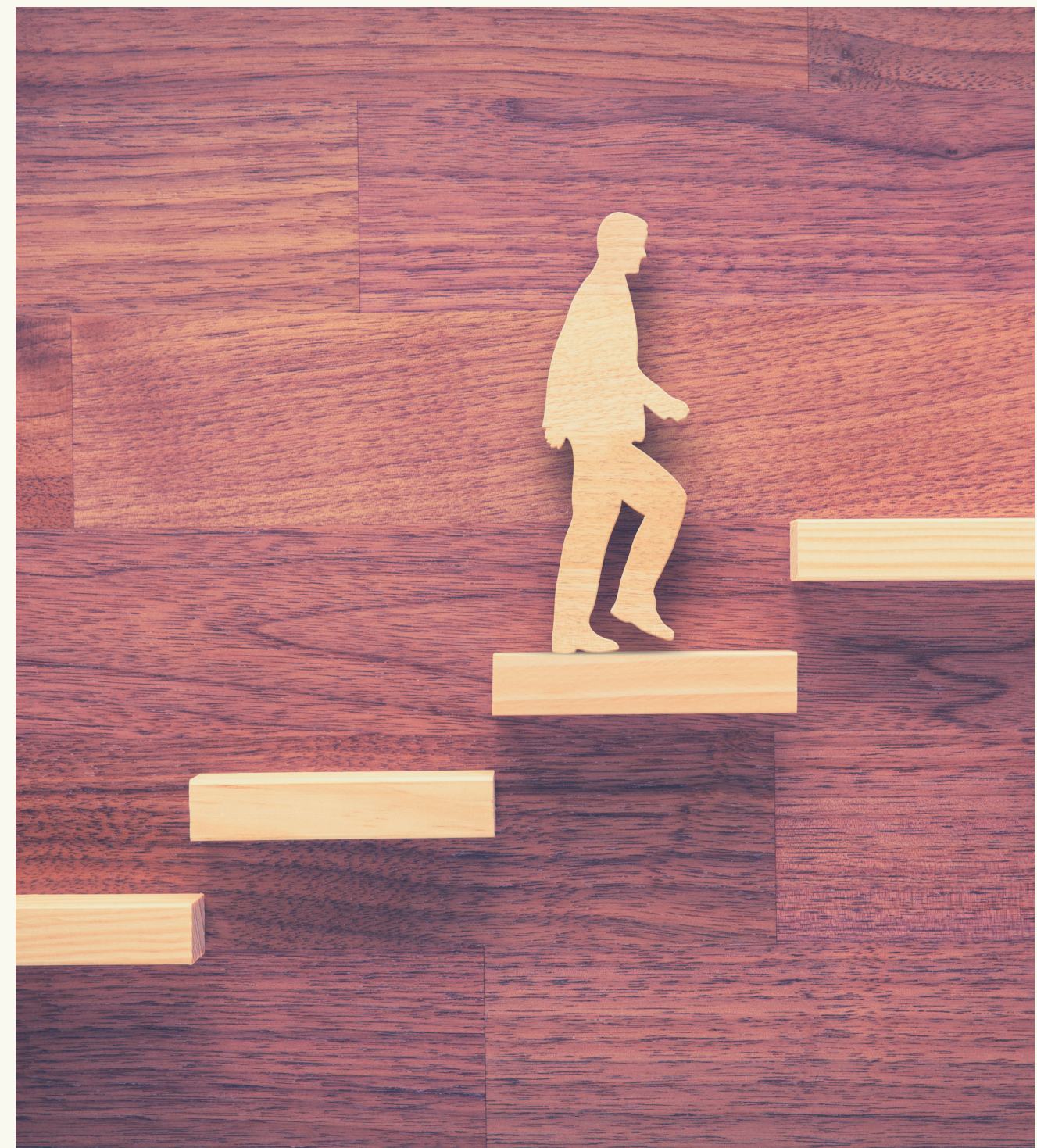
ESPECIALIZAÇÃO DOS TIMES



PILARES DA MÁQUINA DE VENDAS



FUNIL DE VENDAS



CLIENTE IDEAL



OBJETIVOS REALISTAS



EXERCICIO

- **Liste seus 3 principais desafios (que te impedem de crescer)**
- **Como seu departamento de vendas pode te ajudar nisso**
- **Defina 3 objetivos realistas para os próximos 12 meses**

VAMOS AO TRABALHO.

Thiago Reis

GROWTHMACHINE.COM.BR

