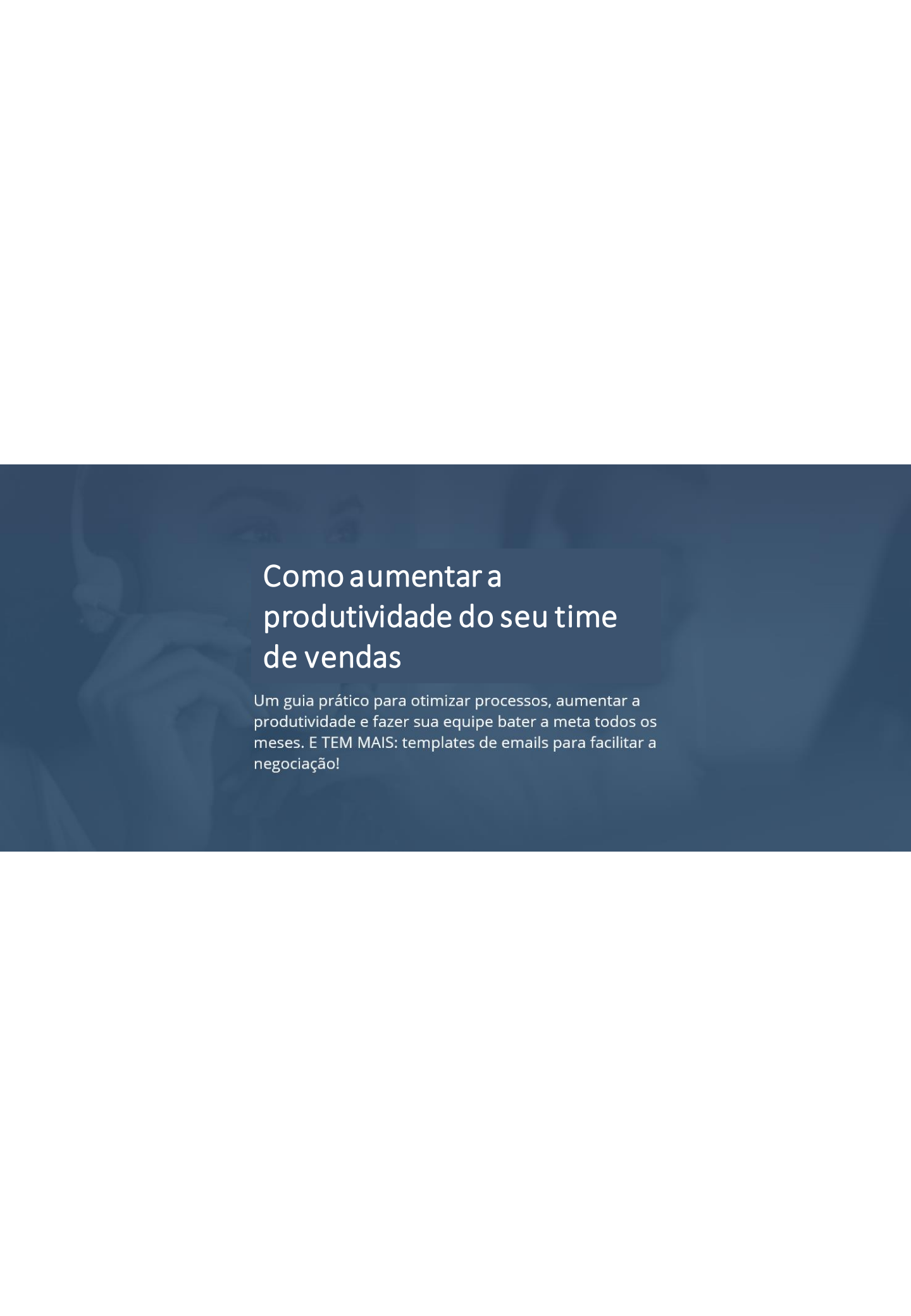




# Como aumentar a produtividade do seu time de vendas



## Como aumentar a produtividade do seu time de vendas

Um guia prático para otimizar processos, aumentar a produtividade e fazer sua equipe bater a meta todos os meses. E TEM MAIS: templates de emails para facilitar a negociação!

## Introdução

Quem trabalha na área de vendas já sabe: a vida gira em torno do pipeline. Também conhecido como funil de vendas, o pipeline é o conjunto das etapas do processo de vendas de um representante comercial. Cada negociação passa pelo pipeline de vendas seguindo algumas etapas.

Essa dinâmica, no entanto, não é nada simples, principalmente quando falamos de vendas B2B ou mais complexas, nas quais existem muitos fatores envolvidos. Mas é só com uma boa gestão do pipeline que o vendedor consegue ser mais eficiente e bater suas metas no fim do mês.

A gestão dessa dinâmica de vendas deve ser feita de forma constante. Ela também deve ser precisa para garantir o foco nas negociações que realmente vão ser fechadas naquele mês ou em um determinado ciclo de vendas.

**Neste eBook, você aprenderá tudo sobre como otimizar seu pipeline de vendas:** os indicadores a observar, os motivos que impedem seu time de bater metas, como otimizar o tempo dos vendedores e automatizar vendas.

Boa leitura!



# Os 4 indicadores do pipeline de vendas

Quando um vendedor conhece bem o seu pipeline, a probabilidade de bater a meta aumenta bastante. Há 4 indicadores fundamentais e estratégicos que um representante de vendas deve monitorar. Conheça quais são:

## 1. Número de deals abertos no pipeline

Independentemente da estrutura de prospecção da empresa (Inbound, Outbound ou mista), o vendedor deve ser o principal preocupado com o volume de Leads no pipeline.

Todo funil de vendas deve ter um volume de negociações ideal, que vai depender do ticket médio e ciclo de venda esperado.



Manter o pipeline cheio de negociações é importante para garantir que sempre haja estoque para suprir uma determinada etapa posterior.

## 2. Ticket médio dos deals que estão sendo trabalhados

**Todo vendedor possui não apenas o número de vendas como meta, mas também receita (ou nova receita recorrente) trazida para a organização em que atua.** O controle do ticket médio das suas negociações é fundamental para garantir que o vendedor “se pague” e ainda traga o lucro que a empresa espera.

Em geral, os principais modelos de comissão são 100% atrelados a esse número, portanto, conheça o ticket médio dos seus deals o mais rapidamente possível.

### 3. Eficiência geral (close ratio)

Essa métrica é fundamental para que o vendedor entenda como está sua curva de aprendizagem ao longo do seu tempo de vendas, ou seja, **o quão eficiente ele está no seu dia a dia**. Mas o que é ser eficiente, nesse caso?

Quanto maior for essa taxa, que deve ser calculada em cima das negociações já concluídas em um determinado período de tempo, melhor é o aproveitamento geral do vendedor. Isto é, maior a probabilidade de aumentar suas vendas se trabalhar com mais negociações.

É importante que o vendedor não monitore apenas sua eficiência geral, mas também das etapas. A primeira é calculada considerando todos os estágios do processo de vendas, verificando a quantidade de perdas e de ganhos em um determinado período.

### 4. Ciclo de vendas médio

É a duração média antes do negócio ser fechado, ou seja, o tempo que o vendedor investe no processo para ganhar a negociação. **Quanto menor o ciclo de vendas, melhor. No entanto, ele varia de acordo com o produto, serviço, persona e modelo de vendas.**

É importante mensurar também o tempo de vida do deal em cada estágio do processo de vendas, ou seja, em qual velocidade o estoque de negociações está se movimentando e avançando no pipeline.

Dependendo do processo de vendas, o tempo médio de duração pode variar de etapa para etapa e, também, de acordo com o ticket médio do prospect, já que, em geral, quanto maior o ticket médio maior é o ciclo de vendas.

O cuidado para não perder o timing ideal de avançar o negócio é importante, por isso essa é uma das métricas mais importantes para o vendedor. **Funil de vendas bom é funil que se movimenta, e o mais rápido possível!**

## Como equilibrar esses fatores e acelerar vendas

Esses quatro indicadores em conjunto formam o [acelerador de vendas](#) do vendedor. O equilíbrio deles resulta em um ótimo resultado de número de vendas e receita para o profissional e, consequentemente, para a área. Ou seja, é preciso monitorar e avaliar todos os indicadores, e não focar em apenas um deles.

É importante saber que nem sempre esses indicadores estão positivos e favoráveis. Eles devem, no entanto, se compensar ao longo da entrega do vendedor. Por exemplo: em um mês em que o ticket médio está abaixo da meta, o número de vendas deverá ser alto para compensar e fazer com que o vendedor atinja sua meta de receita.

Outra dica é tentar encurtar o ciclo de vendas do pipeline quando o volume de negociações sofre uma queda inesperada. Lembre-se de fazer isso respeitando os gatilhos de passagem de etapa para etapa do seu processo de vendas.



# O que é um “pipeline review” e como fazê-lo?

A prática mais comum entre os vendedores de alta performance é a **constante revisão do pipeline a fim de acelerar suas vendas**. Mas o que avaliar e com qual frequência? Quais as metas a serem traçadas e como o gestor de vendas pode auxiliar neste trabalho? Abaixo, confira o que deve ser feito nas revisões de pipeline.

## Revisão das etapas da negociação

Cada vendedor deve ter clareza da dinâmica de vendas, assim como quais etapas acontecem entre o primeiro contato e o fechamento do negócio. **A revisão dos gatilhos de passagem auxilia no entendimento de qual é a ação necessária a se priorizar para avançar a negociação para um próximo estágio.**

## Movimentação esperada

A movimentação esperada do pipeline varia de acordo com a ótica do ticket médio da venda, complexidade e outros fatores. Porém, **é recomendado que o vendedor estipule metas semanais de movimentação** levando em consideração seu estoque ativo de deals abertos, o ciclo de vendas esperado e a taxa de conversão prevista.

É importante buscar uma velocidade perfeita de movimentação para que o volume médio do funil se mantenha ideal. Vale ter em mente, também, que um excesso de negociações no estoque pode ser prejudicial.

O atingimento de metas de movimentação ao longo da semana evita que o vendedor tenha um desequilíbrio de pipeline, aumentando sua probabilidade de ser constante em suas entregas ao longo do mês. Ou seja, sem acumular a maioria de suas vendas nos últimos dias, resultando negativamente em sua energia.

## Gestão de atividades

Top performers sabem gerir bem suas atividades. Um bom vendedor direciona sua energia, priorizando ao longo dos seus dias os Leads mais “quentes” e próximos do fechamento, mas também não esquece das negociações que estão nas etapas iniciais e garantirão os resultados a médio prazo.



# Motivos que impedem seu time de vendas de bater metas

Não é incomum um time de vendas se encontrar na segunda metade do mês, perto da reta final, e ver que está longe de alcançar as metas estabelecidas. Nesse período aumentam as horas extras de trabalho e o desgaste emocional e físico atingem a produtividade e qualidade do trabalho.

E, quando termina o mês, sem a meta batida, uma borracha é passada no que aconteceu, e a consciência pesada misturada com frustração de um mês com baixa entrega de resultados deixam o novo mês com a cara de um desafio maior do que ele realmente é.

Para ajudar você a entender onde está o problema, separamos os **9 principais motivos que impedem um time de vendas de bater metas**. Confira quais são:

**Falta de Leads qualificados ou excesso de desqualificados**

**Processo de vendas pouco estruturado**

**Pouco conhecimento do produto ou serviço e do processo de vendas**

**Poucas análises de performance**

**Falta de treinamento**

**Clima e motivação**

# Dicas para otimizar o tempo do vendedor

A gestão de tempo é um grande desafio na vida de um vendedor. Isso porque a rotina desses profissionais costuma ser bem corrida, já que chega a ter até 60 negociações em andamento em seu funil de vendas. Para tratar dessa realidade, além de um bom CRM, ter processos estruturados também é fundamental.

Um bom jeito de diminuir o estresse do dia a dia do vendedor seria se ele conseguisse lidar com menos negócios por vez. Mas neste momento vem a dúvida: será que consigo atingir minha meta se eu diminuir a entrada de negociações no meu funil de vendas?

## Planeje e priorize o seu dia

### Organize suas tarefas em grupos

### Faça uma coisa de cada vez

## Cumpra o planejado



## Conclusão

Nesse eBook, reunimos dicas de otimização: desde o pipeline até a rotina da equipe de vendas. Também mostramos como vencer os obstáculos que impedem o seu time de bater metas. Tudo para sua equipe ganhar essa maratona mensal com fôlego e começar os próximos 30 dias cheia de motivação.

Para conseguir implementar esses fluxos automáticos e conectar melhor marketing com vendas, é necessário uma ferramenta de automação de marketing que integre com CRMs, a principal ferramenta usada pelos vendedores.

Bons negócios!