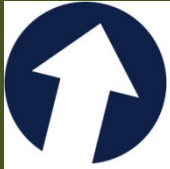


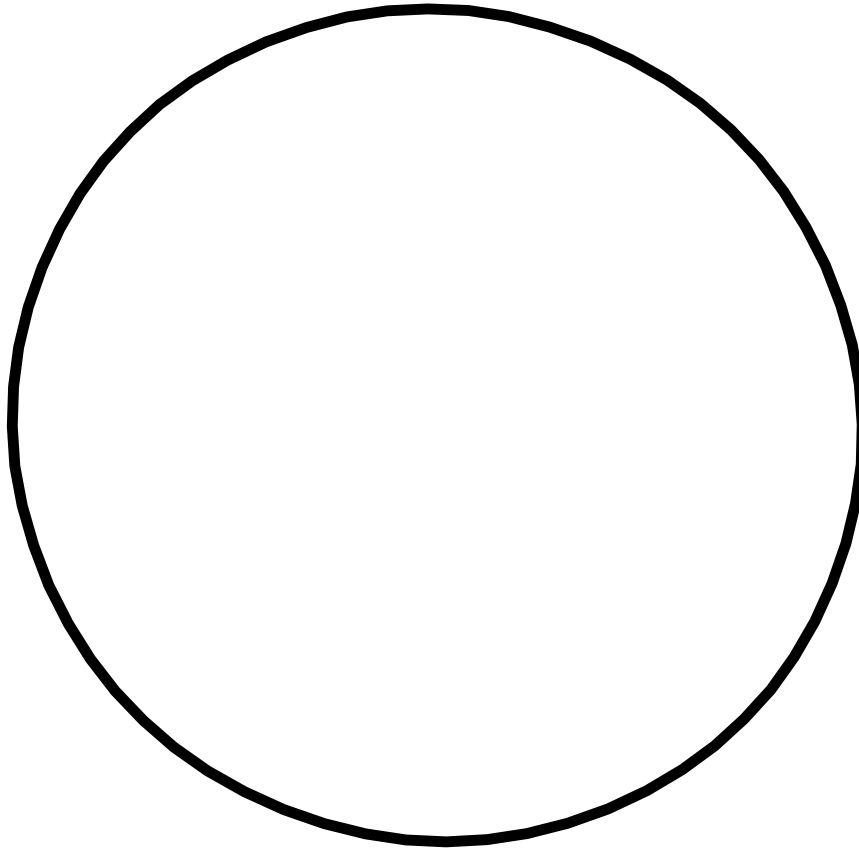


Práticas Para Alavancar Suas Vendas de Serviços e Softwares

Best Performance Group
Marcantonio Montesano
Edmilson Neves



Mercado Potencial*

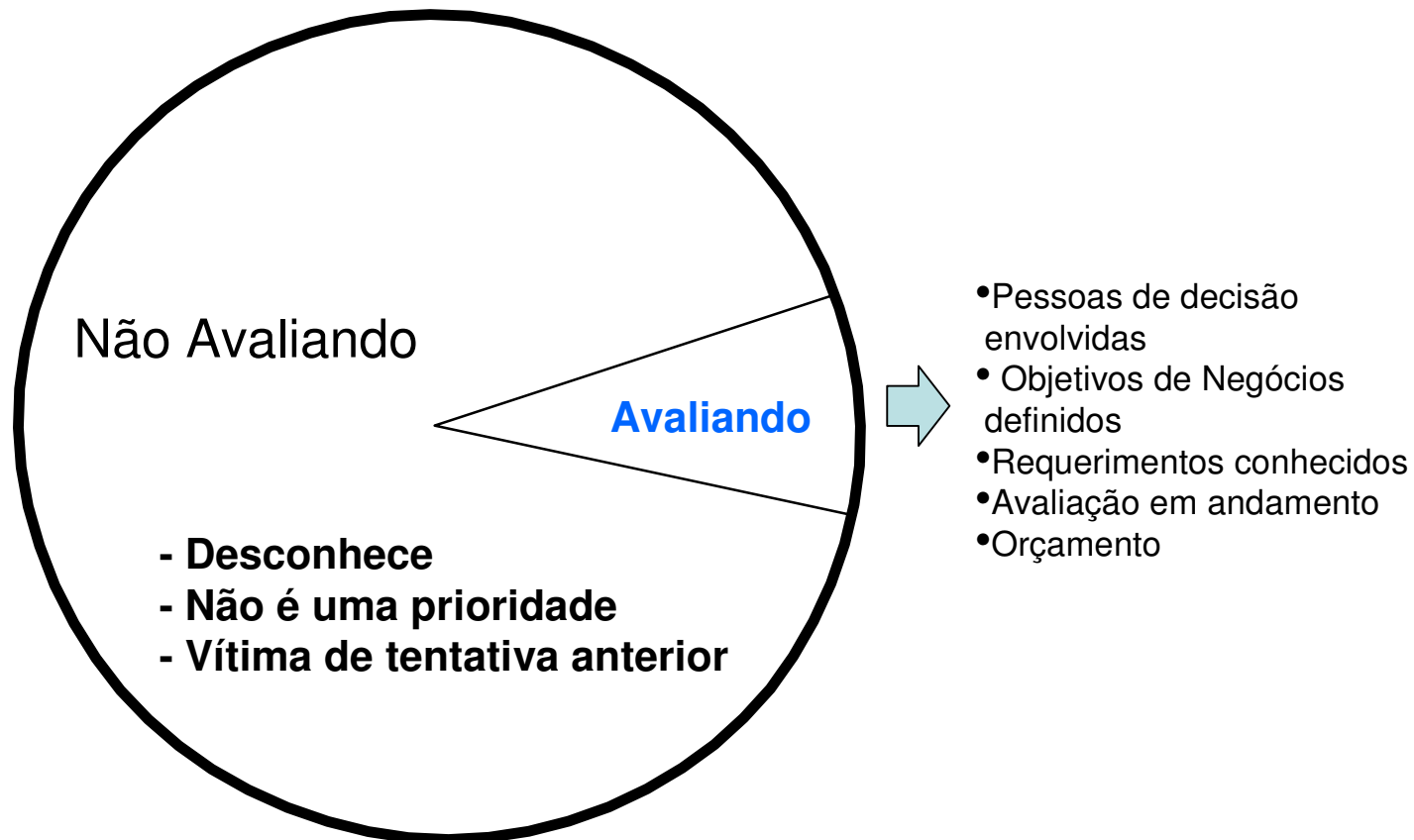


**Warren Culpepper,
The Culpepper Report*

Qual seria o potencial de seu mercado? i.é, qual seria o total de pessoas/organizações que se beneficiariam do uso de sua oferta?



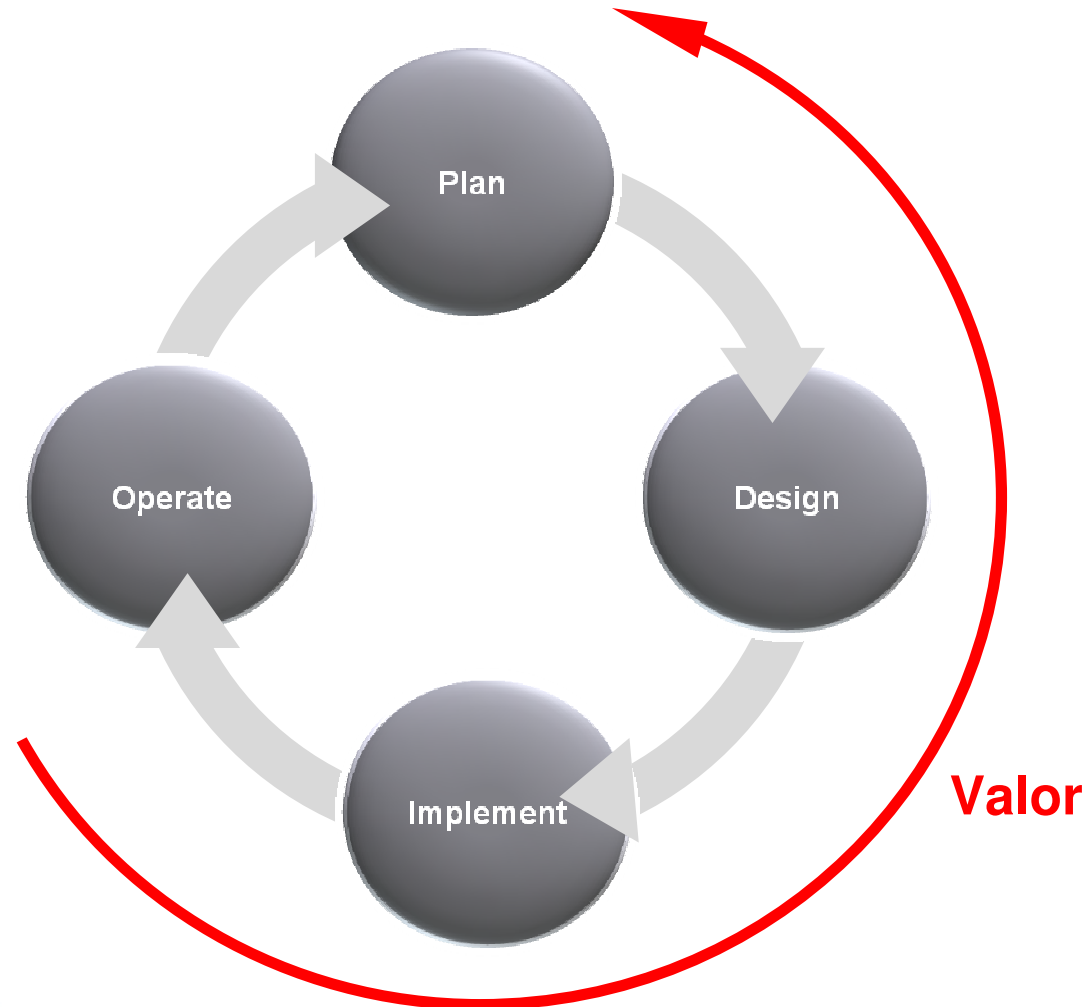
Mercado Potencial



Qual o percentual de pessoas/organizações neste universo estão no momento conduzindo avaliações para ofertas comparáveis às suas?



Ciclo de Vida de um Projeto



Your road map to revenue growth.

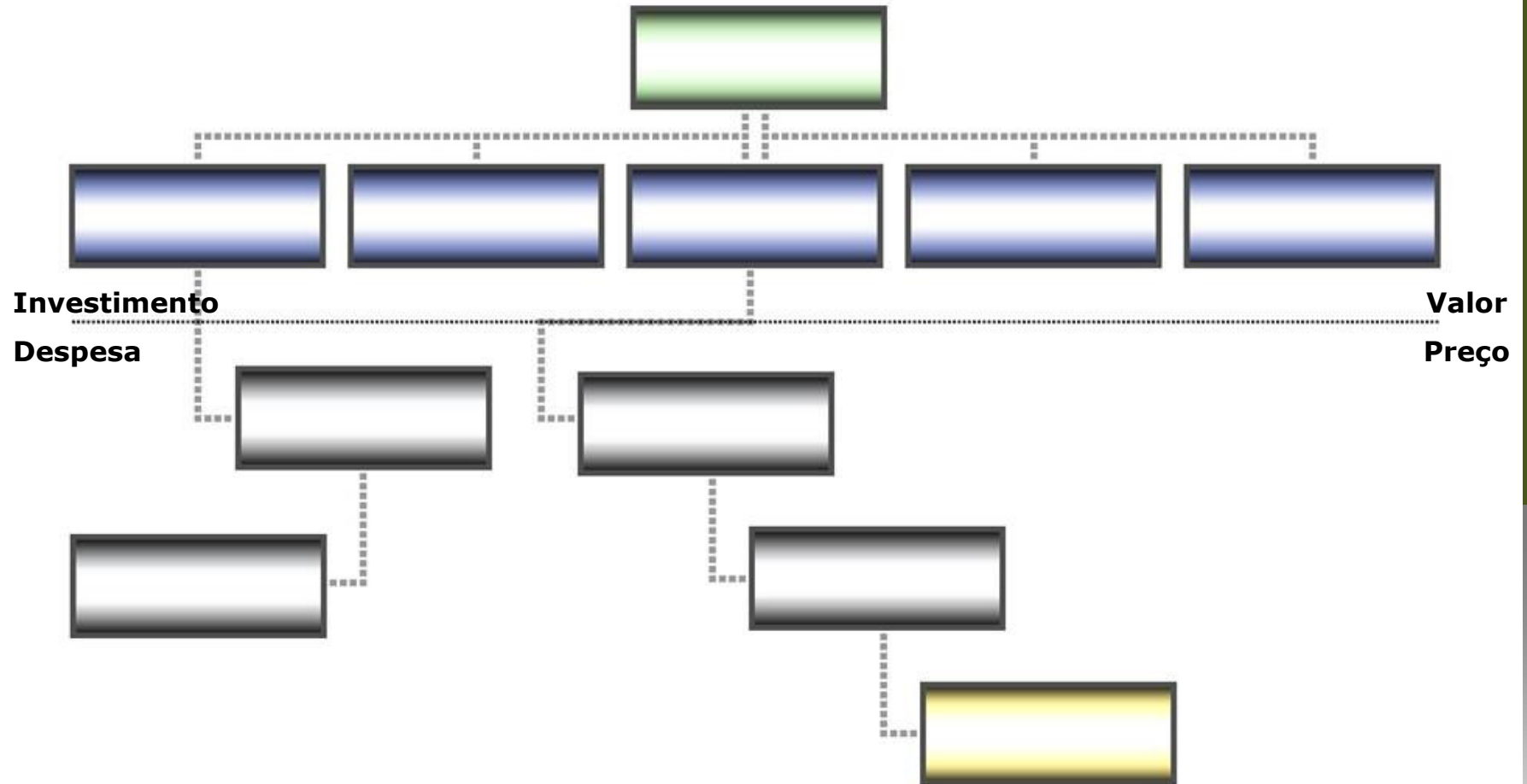


As 4 razões do insucesso

- Quando não existe Poder
- Quando não existe Objetivo
- Quando não existe Valor
- Quando não existe Solução



A Linha do Poder





Que possíveis diálogos uma pessoa de vendas deve ter para vender um software corporativo de Automação de Processo de Vendas ?

Objetivo

Título

Atingir projeções de lucros com previsões de vendas corretas

VP Finanças

Reduzir o custo de vendas

VP Finanças

Melhorar a precisão das previsões de vendas

VP Vendas

Diminuir o tempo para os novos representantes produzirem

VP Vendas

Diminuir o ciclo de venda

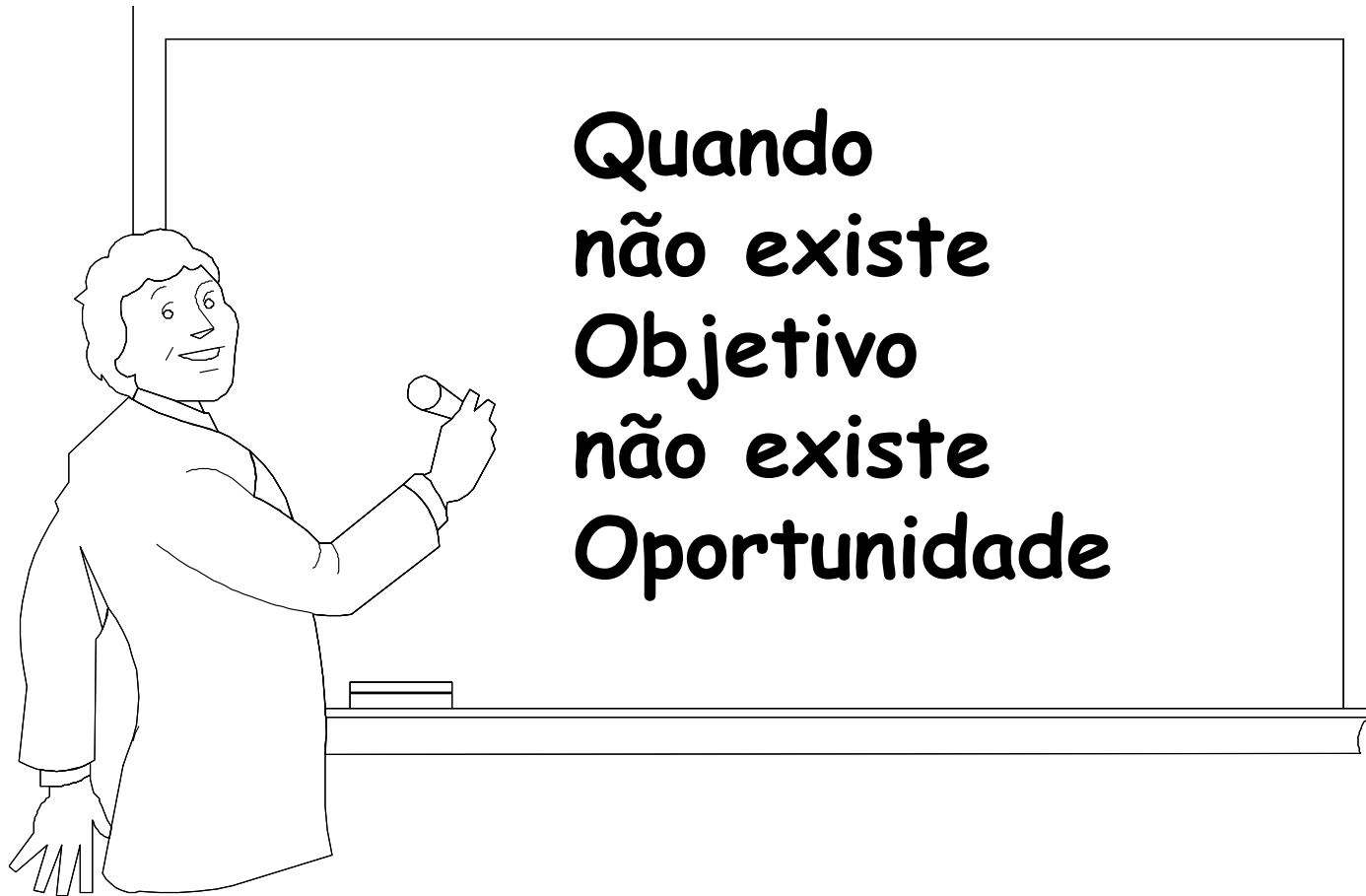
VP Vendas

Suportar implementação com recursos limitados

Dir TI



A Falta de Objetivo





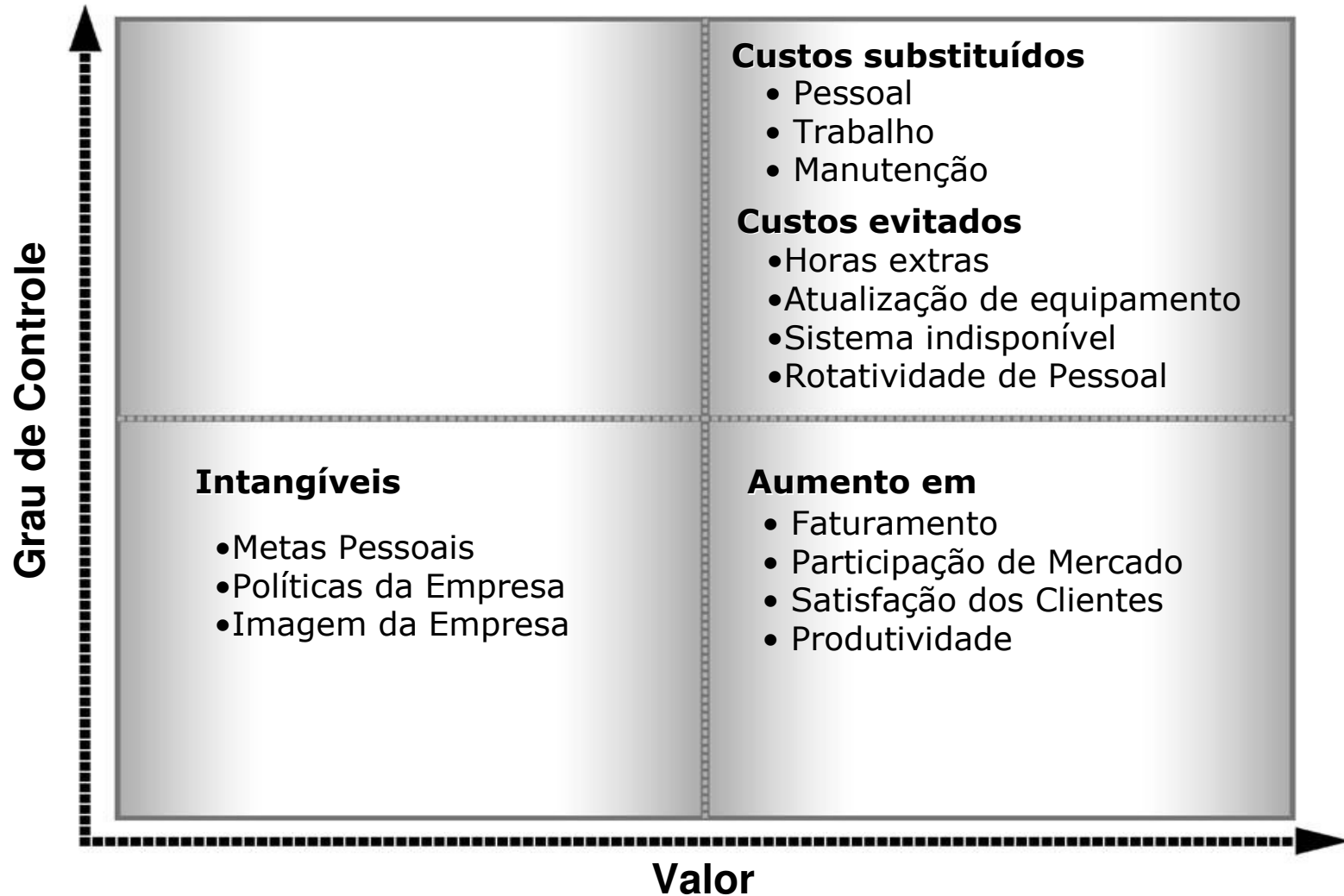
Tipos de Objetivos

- **O que movem as empresas:**
Aumento: Faturamento, lucros, participação de mercado, crescimento, etc.
Redução: Custos, tempo no mercado, rotatividade, sistema inoperante, etc.
- **O que movem os governos:**
Necessidade de se adequar com regulamentações federais, estaduais, internacionais e de órgãos reguladores – ANATEL, BC, ISO9XXX, Receita, Sarbanes-Oxley, etc.
- **O que movem mercados:**
Indústria – Caixa automático(ATMs), e-commerce, nova versão, plataforma obsoleta, retirada de suporte

Denominador Comum?



Valor = pode ser medido





O que é uma Solução ?



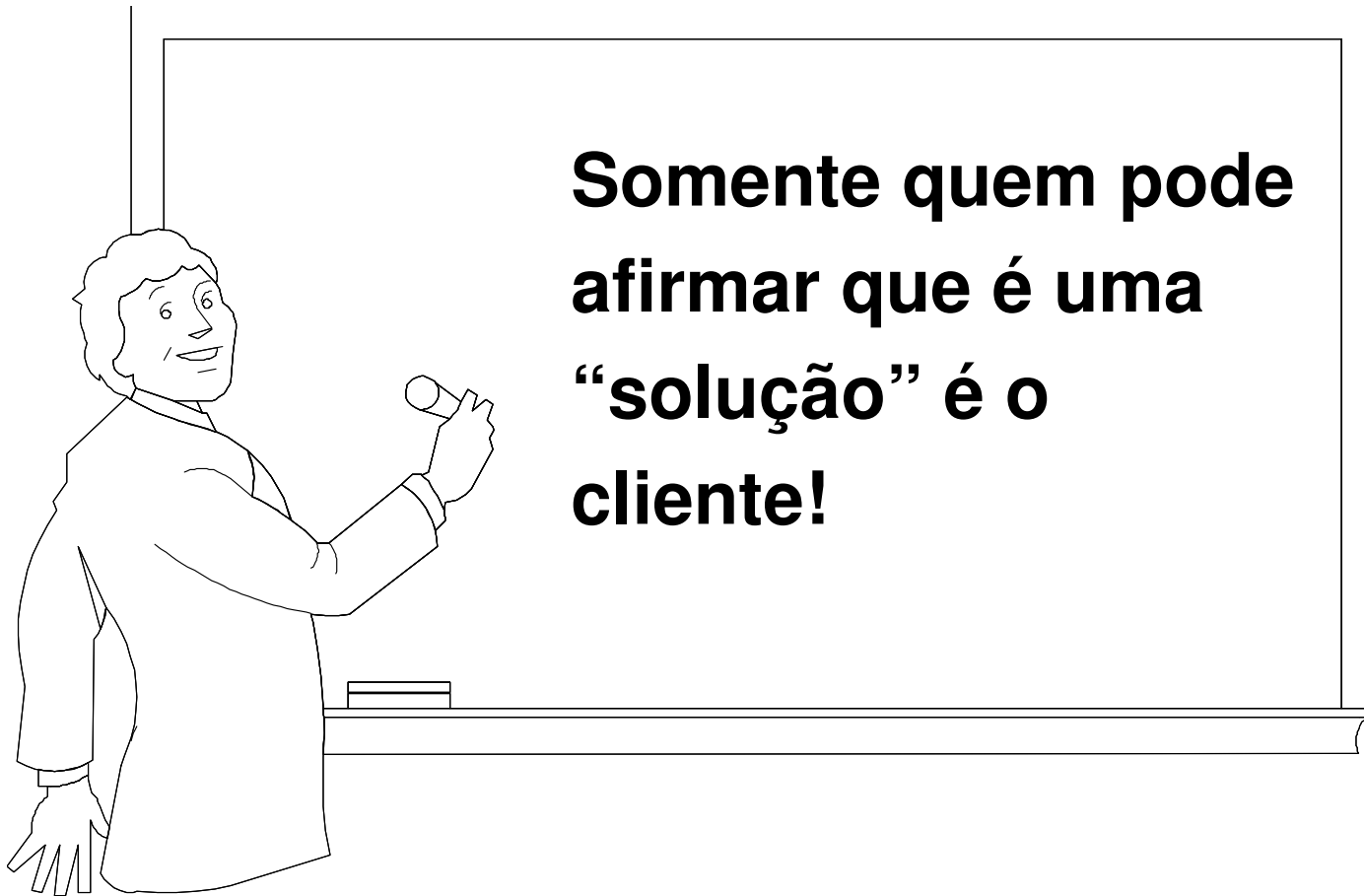
**É a resposta para
um problema...**



Na opinião de quem ?



É uma solução?





A Construção da Solução

**Diagnosticar antes
de oferecer a
Prescrição**



O Processo de Vendas

*Mercado
(Quem?)*

*Uso da
Oferta
(o Que?)*

*Habilidades de
vendas
(Como?)*

Como juntar as peças ?