



Aceleração de Vendas

Fausto Reichert

Organizar



para vender melhor.

Fausto Reichert



Organizar



para vender melhor.

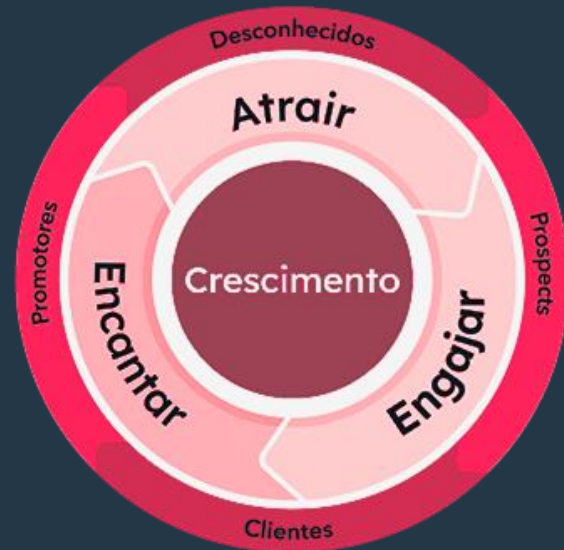
Setor de Tecnologia, Serviços e Recorrências

Desde o “cobol” em 1989

- **Genesys Engenharia de Software (1998)**
de R\$ 50k para R\$ 6M de ARR em 8 anos
- **Jango Assessoria/GICC** (Adquirida pela E-Sales 2006)
- **Grupo E-Sales Soluções** (Adquirimos 50% da Oobj 2008)
de R\$ 2M para R\$ 22M de ARR em 8 anos
- **MobCrass App** (Adquirida pela uMov.me 2015)
- **Plataforma uMov.me**
de R\$ 2k para R\$ 50k de Vendas de MRR ao mês em 3 anos
- **Agência MeeVende** (Fusão com Odig Digital 2016)
- **Odig Digital** (Spin-off do CRM PipeRun 2017)
- **CRM PipeRun** (Incorporação da Agência Odig 2019)
Aquisição da 5Hub em 2023
de zero para R\$ 15M de ARR em 7 anos



- **Desafios do Crescimento**
- **Concorrência Disruptiva**
- **Alavancas de Crescimento**
- **Marca, Posicionamento e Público Alvo**



4Ps

- **Produto** (Propósito)
- **Preço** (Perfil do Comprador)
- **Praça** (Mercado)
- **Promoção** (Canais)

4Cs

- **Cliente** (Necessidades)
- **Custo** (Retorno - ROI)
- **Conveniência** (Acesso)
- **Comunicação** (Relacionamento)



Esforço (Inicial)

Disciplina (Fanática)

Paranoia (Produtiva)

Criatividade (Empírica)

Ambição (Nível alto)

SISTEMA DE TRANSMISSÃO DA BICICLETA



Desafios do Crescimento



- **Limitação de Recursos Internos**
- **Dificuldade em Escalar o Processo Comercial**
- **Capacitação e Retenção de Equipes**
- **Mentalidade e Cultura de Crescimento**



AQUISIÇÃO

EXPANSÃO

Funil de Marketing

LEAD

Funil de Pré-Vendas

SQL

Funil de Vendas



Alberto Soares

R\$1.000

SQL



VENDA
REALIZADA

Funil de Contratos

LIVE

Funil de CS Onboarding

MRR

Funil de CS Ongoing



Alberto Soares

R\$1.000

+R\$5.000

LTV



Jornada do Crescimento Escalável



Maturidade **Baixa**

- Foco na tarefa
- Diga o quê, quando e como fazer

Maturidade **Média**

- Foco no indivíduo
- Ajuda e suporte, instruções detalhadas
- Visão novos desafios

Maturidade **Alta**

- Foco no Objetivo
- Independência e autonomia
- Acompanhamento



Concorrência Disruptiva

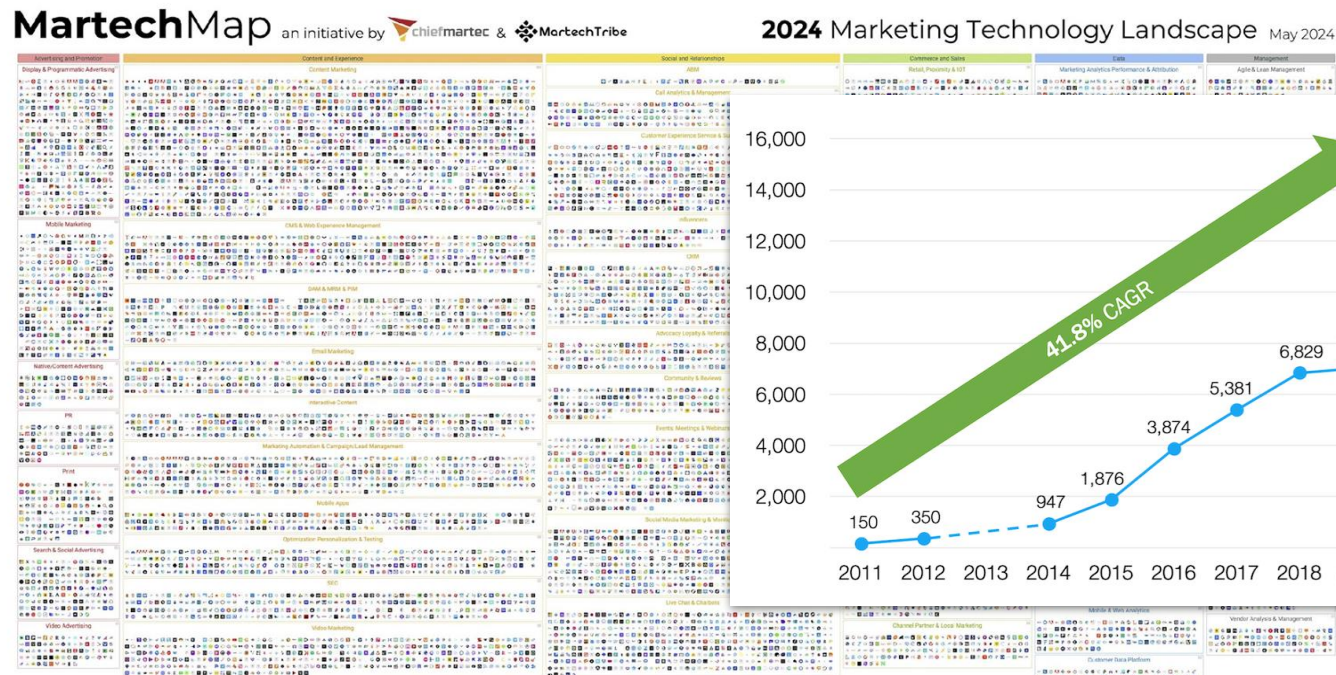


- **Novos Concorrentes** (Perigo vem dos Indiretos)
- **Agilidade para Competir** (Cultura de Mudança)
- **Diferenciação** (Formas de Proteção)
- **Estratégias** (Neutralização e Antecipação)



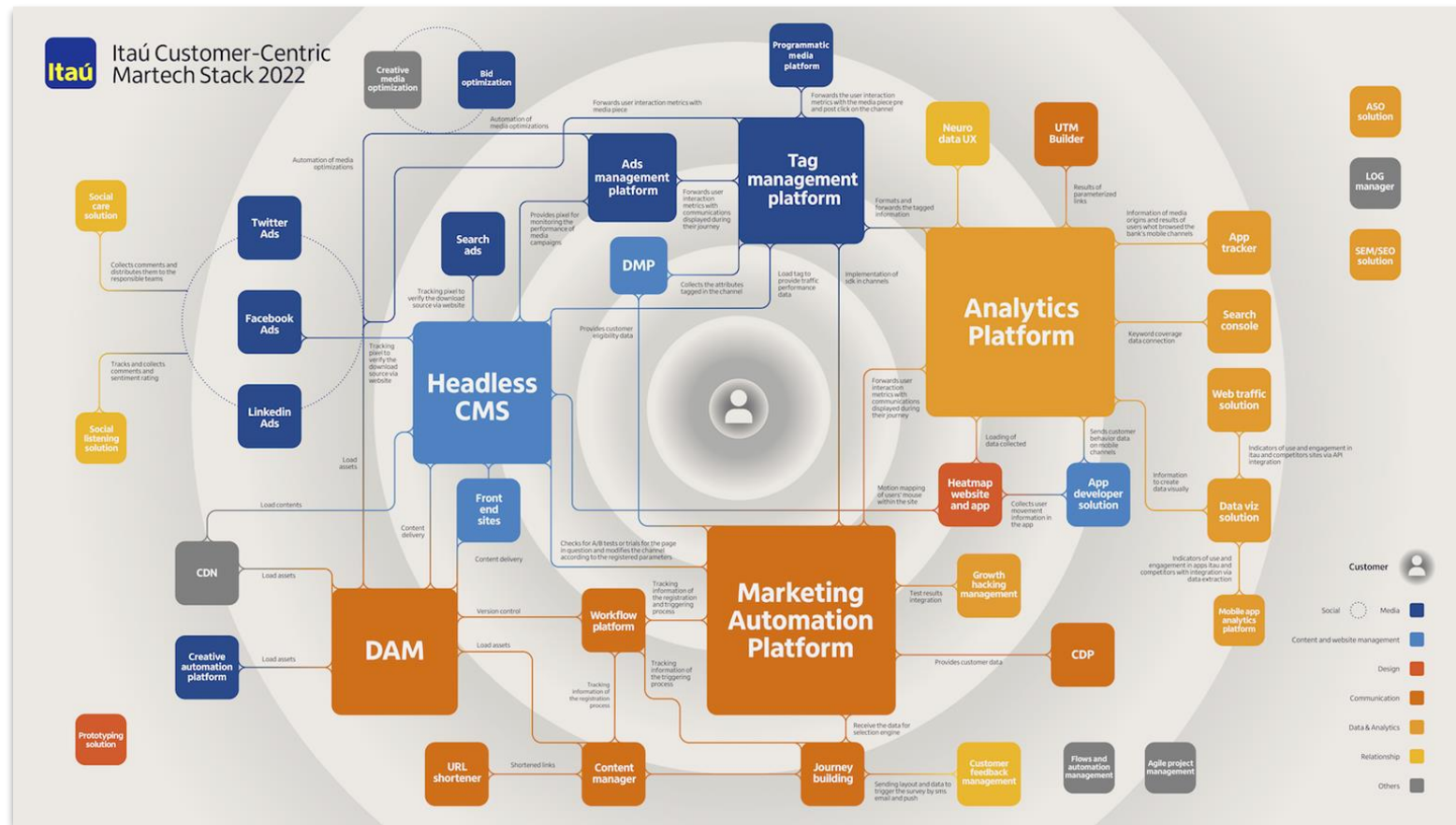
Panorama de tecnologia de mkt de 2024

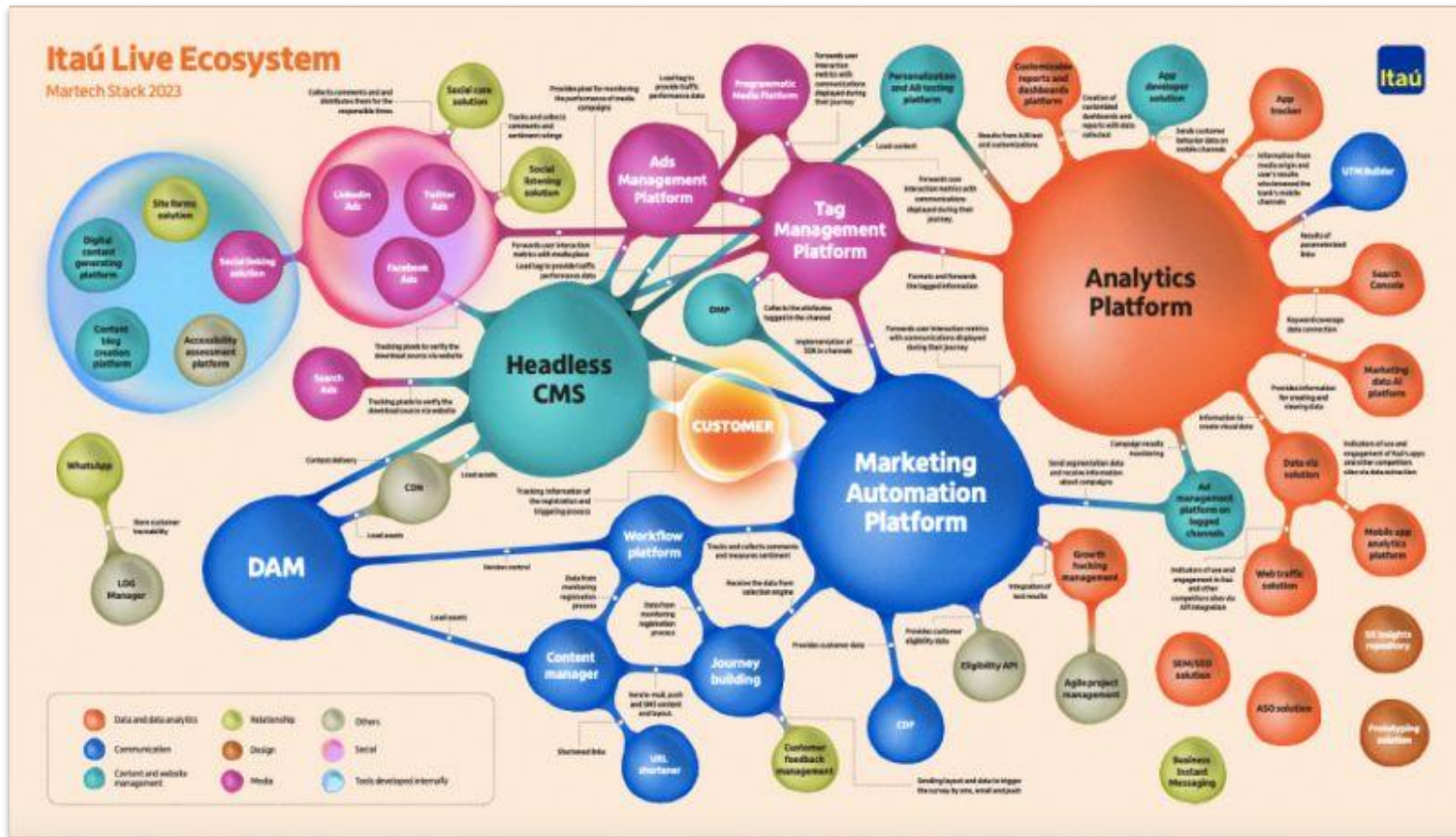
São 14.106 produtos martech (+27,8% YoY)



visit martechmap.com to search, sort & filter







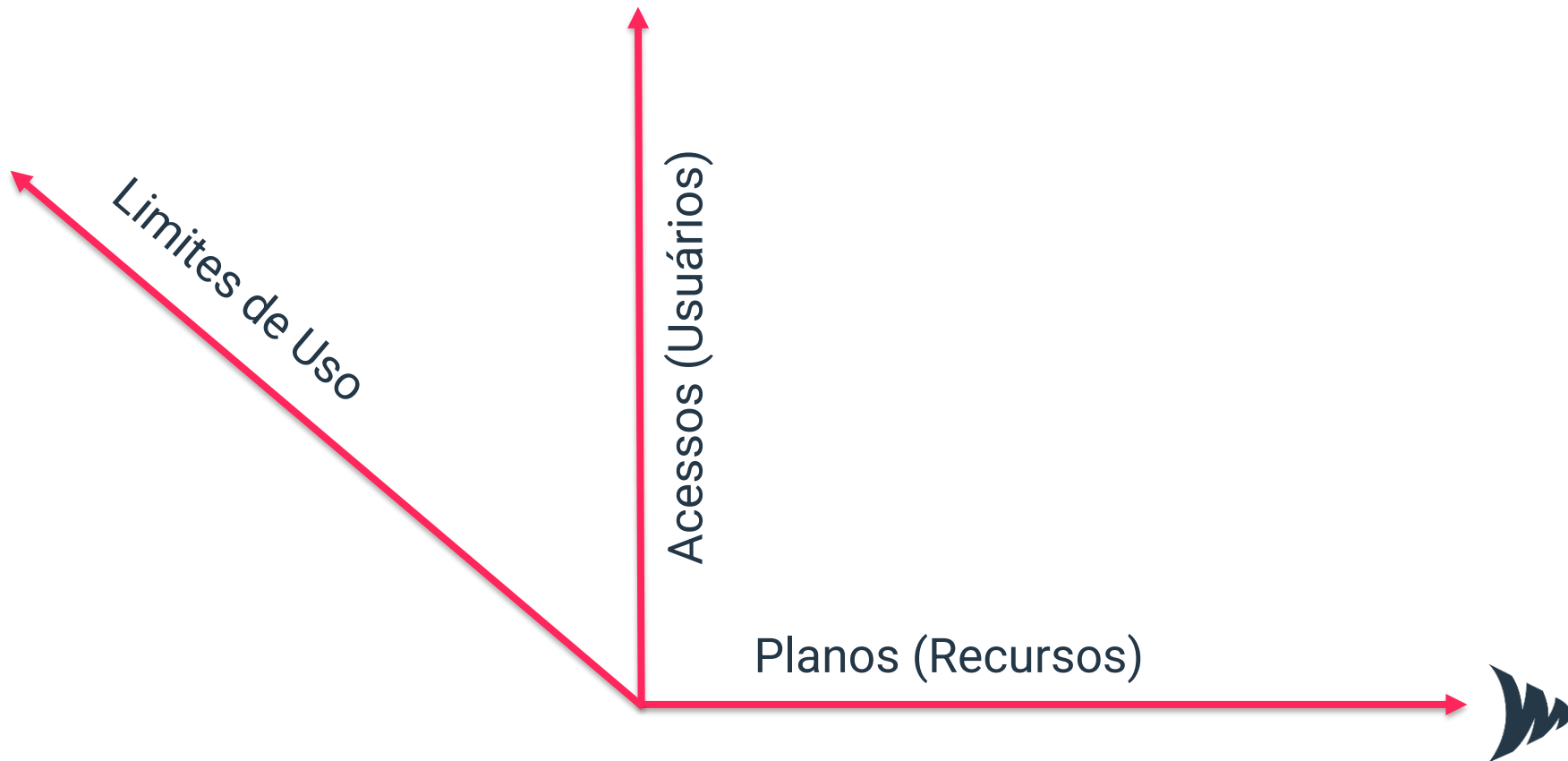


Alavancas de Crescimento



- **Canais Alternativos** (Geração ou Captura de Demanda)
- **Novos Modelos** (Inside Sales, PLG, FLG, etc...)
- **Vendas Farmer - CS** (Vendas na Carteira e Redução Churn)
- **Dados - IA** (Foco nos KPIs para toda empresa)





Organizar  para vender melhor.

Canais Aquisição

2017

2018

2019

2020

2021

2022

Site/Blog (SEO)



 **Formatação**

 **Pivotando/Testes**

 **Tracionando**

 **Performando**

 **Expansão**



Organizar  para vender melhor.

Tráfego orgânico de marca vs. sem marca Beta

☐ Branded ☒ Non-branded



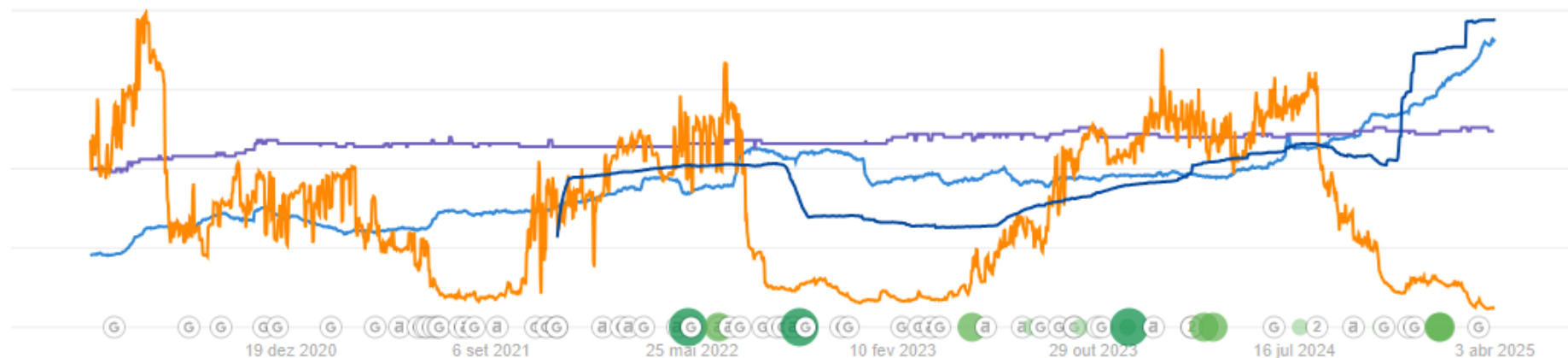
Organizar  para vender melhor.

Métricas Concorrentes ▾ Locais ▾ Anos

1 mês 6 meses 1 ano 2A 5 anos Todo Diário ▾

Desempenho

- ☒ Domínios de referência ☒ Classificação de Domínio ☐ Classificação de URLs ☒ Tráfego orgânico ☐ Valor do tráfego orgânico ☐ Páginas orgânicas
- ☐ Impressões ☐ Tráfego pago ☐ Custo do tráfego pago ☒ Páginas rastreadas



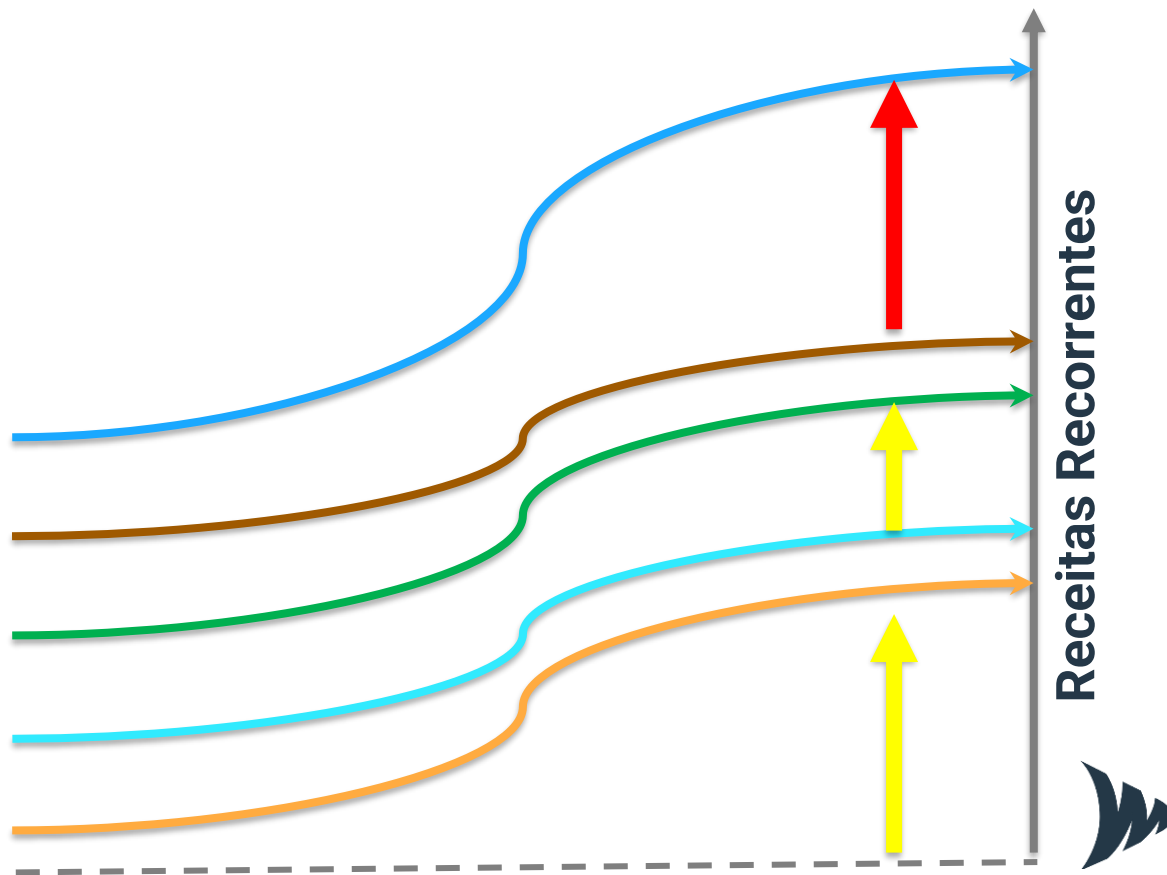
Produto Complementar

Produtos Integrados

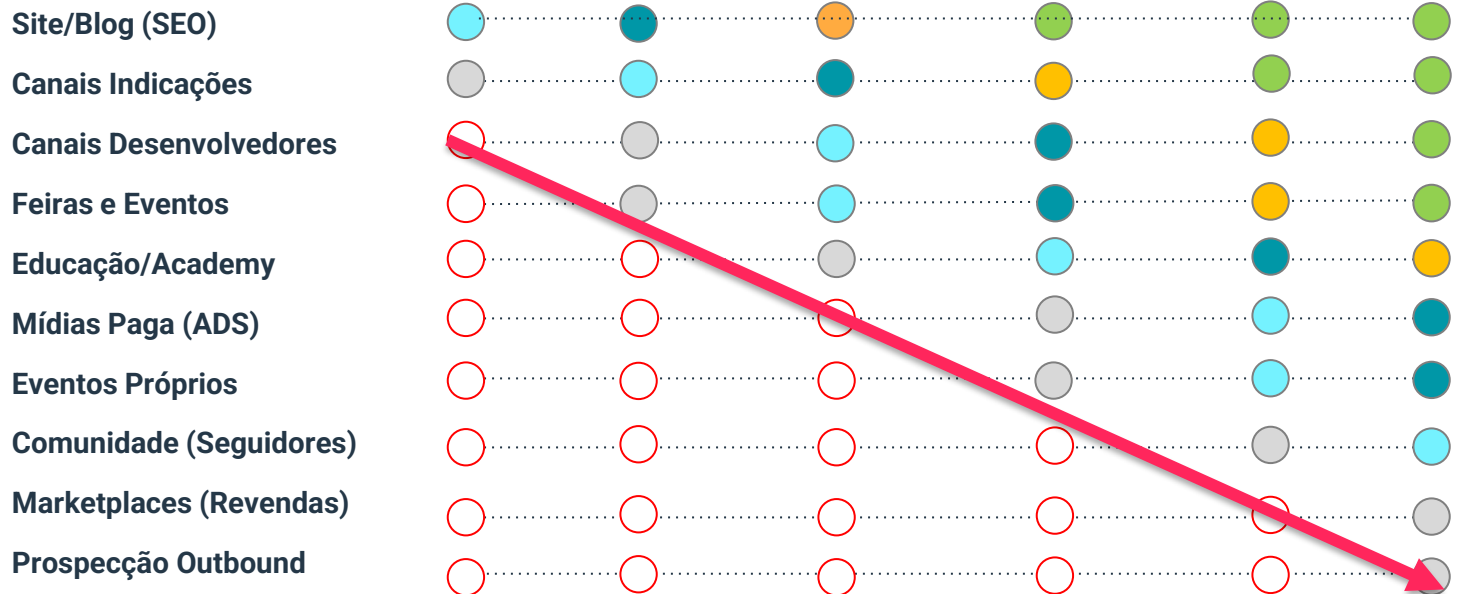
Planos (Recursos)

Limites de Uso (API/Dados)

Acessos (Usuários)



Canais Aquisição



Formação

Pivotando/Testes

Tracionando

Performando

Expansão



Múltiplos Canais

Orgânico/SEO: 35%

Mídia ADS: 15%

Partners: 10%

Eventos: 3%

Social: 2%

Indicações: 5%

Carteira: 30%

AQUISIÇÃO



EXPANSÃO



#MetaBatida

Funil de Contratos

Ativação

Cliente
Recorrência

Funil de CS Onboarding

Entrega

Entrega
Implantação

Funil de CS Ongoing



Alberto
Soares

R\$1.000

+R\$5.000

Retenção

Atendimento
Expansão

Atendimento Experiência CX

CS - Onboarding
CS - Ongoing
Atendimento
Suporte Técnico
Ouvidoria
Contratos
Sugestões Produto
Pesquisa C-Sat/NPS

Indicações: 5%
Carteira: 30%

Marca, Posicionamento e Público Alvo



- **Posicionamento de Marca** (Diferencial Competitivo)
- **Branding** (Tornar-se Acessível)
- **Segmentação e Foco** (Mercado, Nicho, Personas - ICP)
- **Comunicação** (Direta e Econômica - Valor Propósito)



1 Estrutura e Organização de Vendas

2 Geração e Qualificação de Leads

3 Eficiência no Processo de Fechamento

4 Gestão de Clientes e Retenção

5 Automação e Tecnologia

IMC - Índice de Maturidade Comercial



Organizar  para vender melhor.

1

**Modelagem
de
Operações**

2

**Playbook's
de
Vendas**

3

**Vetores
de
Ticket Médio**

4

**Canais
de
Aquisição**

5

**Vetores
de
Receita**



A

Growth

Marketing

B

Sales Ops

Vendas

C

IS Ops

Implantação

D

CS Ops

Sucesso

E

Rev Ops

Receitas

Processos + Analytics + Enablement

CXM + CDP + BPM + CRM + CLM + SPM

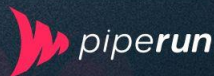


A Semana das **Vendas Recorrentes** está chegando!

3 dias de conteúdos sobre **marketing e vendas**
para empresas que querem **vender mais e**
melhor todos os meses!

15, 16 e 17 de abril
100% online e gratuito

Inscreva-se agora!



**“Nada acontece até alguém
vender alguma coisa”**

fausto@crmpiperun.com
www.crmpiperun.com

