

PIPELINE – o funil de vendas

Em meu livro *Inteligência em Vendas* destaquei a importância desta ferramenta e como usá-la. No livro *“Gestão em Vendas – Os 21 segredos do sucesso – Ed. Saraiva”* de José Luiz Tejon e Marcos Cobra é apresentado também a relevância de um sistema de gerenciamento em vendas, normalmente embutido em uma aplicação maior chamada CRM – Customer Relationship Management . Neste grande livro tem um dado importante sobre uma pesquisa de produtividade de vendedores. Segundo a pesquisa promovida pela Souza Aranha, Tejon e Cobra concluem que vendedores gastam muito tempo e convertem poucos negócios de um modo geral. A falta de informações e monitoramento do líder através de controles profissionais, faz com que se gaste muito dinheiro com a venda e fica o falso resultado de poucos clientes.

Quantos clientes sua equipe consegue prospectar e quantos deles se convertem em negócios fechados? Se sua empresa é uma fábrica de propostas vazias, muito cuidado, o lucro está indo pelo ralo.

O funil de vendas é o método mais simples e eficaz de medir a convergência de propostas em negócios, simplesmente, determina aquilo que sua empresa oferece e reverte em vendas de fato.

Veja a figura a seguir e reflita como sobre como sua equipe precisa melhorar em cada etapa deste funil a fim de ter menos clientes na entrada e mais negócios na saída.

Pipeline - Funil de Vendas



E a seguir, um exemplo de preenchimento de pipeline/forecasting e vendas:

| Nome | Percentual no Pipeline | Valor | Data | % | MÊS CORRENTE | | | | Próximo mês |
|---------|------------------------|----------|-------|-----|--------------|----------|----------|----------|-------------|
| | | | | | Semana 1 | Semana 2 | Semana 3 | Semana 4 | |
| Modelar | 50 DVs | R\$ 1500 | 30/09 | 100 | | | | | R\$ 1500 |
| Bushier | 180 horas | R\$ 2700 | 20/09 | 50 | | R\$ 2700 | | | |
| Conely | 200 Cas | R\$ 2000 | 09/10 | 75 | | | | | R\$ 2000 |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

| | | |
|-----------------------------------|--|--|
| % Percentual de fechamento | [50% proposta com influenciador] [70% proposta com que deido] | [90% pedido verbal de compra / em aprovação final] [100% pedido formal (contrato assinado)] |
|-----------------------------------|--|--|

O processo de vendas parecerá muito mais fácil quando temos vendedores controlando a venda e é por isso que esses controles contam com a participação efetiva de todos na equipe. São simples de se usar e não ficam para o fim do mês.

Minha equipe de vendas assim como a de muitos clientes que presto consultoria, usam e afirmam que gostam de ter visão de seus negócios.

Observe que estamos trabalhando com dados reais e estas informações atualizadas fazem com que reuniões de vendas sejam absurdamente mais produtivas. Acabou aquele modelo de cada vendedor ter que preparar seus relatórios ou ficar de improviso se lembrando dos clientes e de suas respostas quanto ao fechamento da venda.

Quando um vendedor insiste em não evoluir com um negócio ou mais de um, o gerente e líder, trabalha junto e define regras para que a carteira de clientes não fique sendo mal trabalhada. Veja seguir como se trabalha a carteira de clientes.

Preencha seu pipeline e valide seu controle real sobre seus negócios, pois ele irá revelar se você tem:

O volume certo de negócio para atingir sua meta: normalmente é preciso ter 03 vezes mais



negócios prospectados em relação aquilo que precisa fechar

Uma distribuição verdadeira de oportunidades por período, ou seja, muitos negócios na última semana do mês significam que você ou sua equipe não estão no controle do tempo de decisão do cliente.

Se seus clientes não estão servindo como aposta infundada no resultado, pois estão lá há tempos e não evoluem para o fechamento.

Pratique essa ferramenta regularmente e venda mais e melhor.

Marcelo Ortega

Empresário, Palestrante, Consultor e Autor do livro Sucesso em Vendas

Baixe a planilha de exemplo (copie e cole esse endereço no seu navegador)

<http://www.marceloortega.com.br/ferramentas/pipelinemodelo.xls>