

Proposta Comercial Confidencial

Diagnóstico Comercial & Estruturação de Vendas

Soluções personalizadas para escalar suas vendas com previsibilidade, automação e um time de alta conversão.



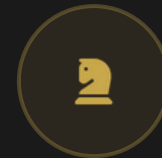
UIVAR DAS
VENDAS

O que abordaremos ao longo da consultoria?



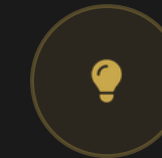
Análise Interna

Diagnóstico profundo dos processos atuais, estrutura da equipe e gargalos operacionais.



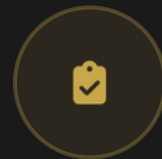
Análise de Concorrência

Benchmarking estratégico para identificar diferenciais e posicionamento de mercado.



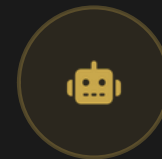
Insights e Oportunidades

Identificação de alavancas de crescimento rápido e melhorias de conversão.



Plano de Ação

Definição clara dos entregáveis, cronograma e responsáveis por cada etapa.



Implementação de CRM

Estruturação tecnológica, automações de cadência e funis de vendas inteligentes.



Prazos e Investimento

Apresentação detalhada da proposta comercial, ROI estimado e condições.

Quem é Roberta Laurent

Especialista em Estruturação Comercial

UIVAR DAS VENDAS

+15 Anos Transformando Vendas

Referência no mercado consultivo, ajudando empresários a estruturar processos comerciais previsíveis para escalar o faturamento com consistência e organização.



+65

Anos

De experiência liderando operações comerciais



+170

Empresas

Atendidas e transformadas com nossa metodologia



+150M

Gerados

Em faturamento incremental para nossos clientes

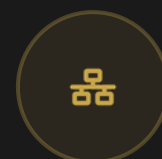


100%

Resultados

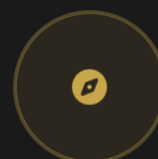
Dos projetos entregues com processo documentado

O Problema que Você Enfrenta



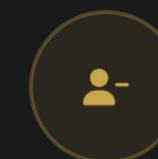
Sem Processo Estruturado

Dependência total do talento individual. Se o vendedor sai, o conhecimento vai embora com ele, sem um método replicável.



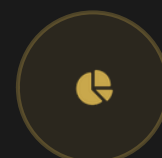
Time Sem Direção

Equipe perdida sobre quem priorizar, como abordar e qual próximo passo dar. Cada um vende do seu jeito, sem padrão.



Sem CRM Perde Leads

Oportunidades valiosas esquecidas em planilhas ou agendas de papel. Dinheiro deixado na mesa por falta de follow-up.



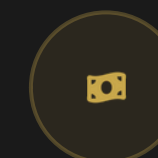
Gestão no "Achismo"

Decisões baseadas em intuição, sem saber onde estão os gargalos reais da operação, o CAC real ou a taxa de conversão.



Alta Rotatividade

Turnover elevado que drena recursos da empresa. Contrata-se mal e treina-se pouco, gerando um ciclo de baixa performance.



Faturamento Instável

A "montanha-russa" de receita. Meses bons seguidos de quedas bruscas, sem previsibilidade de caixa para investir.

Visão Geral Do Plano de Ação



Semanas 1-2

Diagnóstico Estratégico

Imersão completa no negócio, análise de gargalos, definição de ICP e mapeamento da jornada atual do cliente.

Semanas 2-4

CRM & Automações

Implementação técnica do CRM, estruturação de funis, configuração de automações e cadências de e-mail.

Semanas 4-6

Capacitação da Equipe

Treinamento do time comercial, entrega de playbooks, scripts de vendas e rituais de gestão.

Semanas 6-8

Acompanhamento

Monitoramento de KPIs, ajustes finos na estratégia, otimização de conversão e entrega final.

✓ Metodologia Validada

🕒 Duração Total: ~8 Semanas

∞ Suporte Contínuo

Diagnóstico Estratégico

Mapeamento completo do cenário atual e identificação de alavancas

Relatório de Diagnóstico

- ✓ Imersão profunda no negócio e análise do histórico de vendas.
- ✓ Entrevistas com a liderança e time comercial atual.
- ✓ Auditoria de ferramentas e tecnologias utilizadas.
- ✓ Identificação dos principais gargalos de conversão.
- ✓ Análise SWOT comercial (Forças, Fraquezas, Oportunidades, Ameaças).

Mapa do Cliente Ideal (ICP)

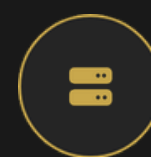
- ✓ Definição clara do Perfil de Cliente Ideal (ICP).
- ✓ Criação de Personas de compra e decisores.
- ✓ Matriz de Dores e Necessidades por segmento.
- ✓ Mapeamento de objeções frequentes e argumentos de contorno.
- ✓ Refinamento da Proposta de Valor (UVP).

Análise de Funil de Vendas

- ✓ Mapeamento da Jornada de Compra (do lead ao fechamento).
- ✓ Análise das taxas de conversão por etapa do funil.
- ✓ Avaliação dos canais de aquisição atuais (Inbound/Outbound).
- ✓ Diagnóstico do processo de qualificação de leads.
- ✓ Revisão do ciclo de vendas médio e ticket médio.

CRM & Automações

Estruturação tecnológica para eficiência e previsibilidade



Implementação do CRM

- ✓ Configuração completa da conta e perfis de acesso.
- ✓ Criação de múltiplos funis (Prospecção, Vendas, Pós-venda).
- ✓ Personalização de campos, motivos de perda e origens.
- ✓ Migração e higienização da base de dados existente.
- ✓ Integração com canais de entrada (Site, WhatsApp, Ads).



Automações e Cadências

- ✓ Estruturação de fluxos de cadência de atividades.
- ✓ Automação de tarefas repetitivas e lembretes de follow-up.
- ✓ Criação de templates de e-mail, mensagens e propostas.
- ✓ Regras de distribuição automática de leads (Roleta).
- ✓ Alertas automáticos de estagnação de oportunidades.



Gestão e Documentação

- ✓ Definição de SLAs de atendimento (Tempo e Tentativas).
- ✓ Dashboards de gestão de atividades e performance.
- ✓ Documentação dos processos operacionais no CRM.
- ✓ Visibilidade total do pipeline da equipe em tempo real.
- ✓ Controle de métricas de conversão e motivos de perda.

Capacitação da Equipe

Desenvolvimento de habilidades, processos e padronização



Treinamento & Capacitação

- ✓ Treinamento intensivo em Neurovendas.
- ✓ Técnicas avançadas de negociação e fechamento.
- ✓ Roleplays (simulações) e correção de gaps.
- ✓ Desenvolvimento de soft skills comerciais.
- ✓ Mentoria e coaching 1:1 com lideranças.
- ✓ Consultoria de uso do sistema do CRM



Playbook & Scripts de Vendas

- ✓ Criação do Playbook de Vendas oficial.
- ✓ Scripts de abordagem (Cold Call / WhatsApp).
- ✓ Templates de e-mails, follow-ups e propostas.
- ✓ Matriz de contorno de objeções frequentes.
- ✓ Padronização do discurso e tom de voz.



Estruturação & Estratégia

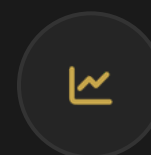
- ✓ Definição de papéis (Hunters, Closers, SDRs).
- ✓ Estratégia de Prospecção (Canais e Cadência).
- ✓ Modelo de remuneração variável e comissões.
- ✓ Rituais de gestão (Dailies, Semanais, Roleplays).
- ✓ Definição de metas e OKRs do time.

Acompanhamento & Otimização

Monitoramento de resultados, ajustes finos e garantia de performance contínua

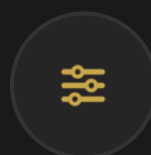
UIVAR DAS VENDAS

Metodologia Exclusiva



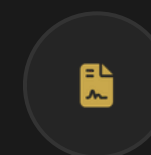
Dashboard de Métricas e KPIs

- ✓ Definição e implementação dos KPIs principais (Key Performance Indicators).
- ✓ Monitoramento de taxas de conversão por etapa do funil.
- ✓ Análise detalhada de CAC (Custo de Aquisição) e LTV (Lifetime Value).
- ✓ Tracking de atividades do time (calls, reuniões, propostas enviadas).
- ✓ Visualização de dados em tempo real para tomada de decisão.



Revisão e Ajustes Estratégicos

- ✓ Reuniões quinzenais de acompanhamento e sprints de melhoria.
- ✓ Análise qualitativa de chamadas gravadas para feedback.
- ✓ Refinamento de scripts e playbooks baseados em objeções reais.
- ✓ Otimização contínua de cadências de e-mail e mensagens.
- ✓ Testes A/B em abordagens de prospecção.



Relatório Final Completo

- ✓ Compilado executivo dos resultados obtidos na consultoria.
- ✓ Comparativo "Antes vs. Depois" da operação comercial.
- ✓ Entrega da documentação de processos validados.
- ✓ Plano de ação sugerido para os próximos 6 meses.
- ✓ Sessão de encerramento e transferência de know-how.

Investimento & Planos

🔗 Consultoria Estratégica

Desenvolvimento de toda a inteligência comercial, processos e treinamento.

- ✓ Fase 1: Diagnóstico & ICP
- ✓ Fase 2: Setup Completo
- ✓ Fase 3: Capacitação de Time
- ✓ Fase 4: Acompanhamento
- ✓ Playbooks & Scripts
- ✓ Dashboards de Gestão

Valor do Serviço

R\$ 20.000,00

🔗 Implementação de CRM

Configuração técnica, automações de fluxo e estruturação de dados.

- ✓ Fase 2: Setup Completo
- ✓ Estrutura de Funis
- ✓ Automações de E-mail
- ✓ Dashboards de Gestão

Setup Único

R\$ 4.000,00

Recorrência Mensal
+ R\$ 600/mês

Investimento Total

12x R\$2.465,60

à vista R\$24.000,00

Aporte Único

Manutenção & Ferramentas: **+R\$ 600/mês**

Incluso no Pacote

- Consultoria Estratégica ✓
- Implementação Técnica ✓
- Treinamento de Equipe ✓
- Documentação Processos ✓

Quer Acelerar Ainda Mais?

Recomendado para Escalar

Prorrogação Gestão Comercial Ativa

Não tem tempo de gerenciar? Assumo a liderança da sua operação.

- ✓ 3 Consultores Ativos Comerciais
Cada um com papel fundamental em garantir o crescimento saudável do seu negócio.
- ✓ Gestão Comercial Ativa
Acompanhamento semanal do pipeline, forecast e cobrança de metas.
- ✓ Rituais de Gestão & Reuniões Semanais
Alinhamento estratégico, roleplays e correção de rota.
- ✓ Relatórios Executivos & Suporte
Visão clara dos números e suporte contínuo para a equipe.

Investimento Mensal

R\$3.000
/ mês

O Que Está Incluso?

Gestão Comercial
+
Capacitação Equipes

*Contratação opcional, disponível para início imediato após a fase de implementação do CRM.

Por Que Fazer Agora?

“

"A melhor hora de estruturar foi ontem.
A segunda melhor é **AGORA.**"

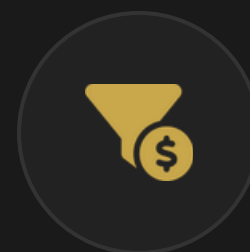
”



Mercado em Movimento

Seus concorrentes já estão profissionalizando o comercial. A cada dia sem estrutura, eles ganham terreno.

Risco: Perda de Market Share



Leads Vazando

Sem cadência documentada e CRM, cerca de 40% dos leads são esquecidos ou mal trabalhados.

Risco: Dinheiro na Mesa



Gestão no Escuro

Sem dados confiáveis, você não sabe onde está o gargalo. É impossível otimizar o que não se mede.

Risco: Decisões Erradas

Vamos iniciar seu diagnóstico? →

Comparativo De Valor

Valor de Mercado (Itens Individuais)

Baseado em Consultorias Sênior

🔍 Diagnóstico Estratégico
R\$ 5.000

🎯 Definição de ICP
R\$ 2.500

📉 Análise de Funil
R\$ 3.500

🗄️ Implementação CRM
R\$ 8.000

✍️ Automações & Fluxos
R\$ 5.000

📄 Scripts & Playbook
R\$ 5.000

👤 Treinamento de Equipe
R\$ 7.500

👥 Estruturação Comercial
R\$ 10.000

📈 Definição de KPIs
R\$ 3.000

👁️ Acompanhamento
R\$ 6.000

Soma Total dos Serviços Avulsos

R\$ 55.500

Valor Total de Mercado

R\$ 55.500

Seu Investimento Hoje

R\$ 24.000

+ Manutenção mensal



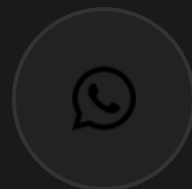
Economia Real

R\$ 31.500

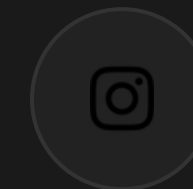
43% de redução no custo total

Vamos Transformar Sua Operação Comercial?

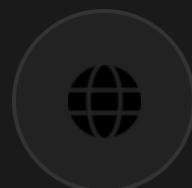
O próximo passo é seu.



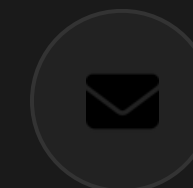
WhatsApp / Telefone
(21) 99954-9393



Instagram
@robertalaurent_



Website
uivardasvendas.com



E-mail
robertalaurent@uivardasvendas.com