


Informação de Contato

Identifique as dores da sua empresa para você continuar crescendo.

Nome

E-mail

Telefone

Você é dono do seu negócio?

 Sim

 Não

Perfil da Empresa

Nome da Empresa

Estado

Cidade

Bairro

Informe qual foi o faturamento bruto da sua empresa no último ano?

Quantos funcionários em tempo integral sua empresa possui atualmente?

Com qual tipo de empresa você se parece mais?

 Serviços

 Manufatura

 Comércio

Qual o setor da empresa?

Durante os Próximos 2 ou 3 ano, a empresa tem planos para crescer aumentando a sua participação no mercado e/ou conquistando novos mercados

 Sim, inclusive vamos crescer este ano;

 Sim, mas nesse ano não vamos ter um bom resultado;

 Não, não tenho planos para aumentar o tamanho do meu mercado;

Indique a característica mais forte do seu modelo de negócio.

 B2B - Receita recorrente;

 B2B - Receita não recorrente;

 B2C



Informação de Contato

Em suas vendas, seus vendedores, tem uma taxa boa de conversão (total de atendimentos dividido pelo total de vendas)

Entre 0 e 50%

Entre 51 e 75%

Acima de 75%

Não tenho informação

Você controla diariamente a taxa de conversão por vendedor com grande critério?

Sim

Não

Eventualmente

Se ter perguntarem sobre a saúde da sua carteira de clientes, o que mais se parece com sua empresa?

Do total de vendas no mês aproximadamente 50% dos clientes são novos e 50% dos clientes antigos

Do total vendas do mês aproximadamente 70% dos clientes são novos e 30% dos clientes são antigos

Não tenho esta informação

Você controla diariamente o ticket médio de venda de cada vendedor?

Sim

Não

Eventualmente

Você controla diariamente o ticket médio de venda de cada loja?

Sim

Não

Eventualmente

Você realiza conversas formais semanais com foco em analisar indicadores de vendas (não só as vendas realizadas, mas também as vendas perdidas) com cada vendedor ou pessoa que vende?

Sim

Não

Eventualmente

Você possui um quadro semanal e visível de metas individual por vendedor ou pessoa que vende?

Sim

Não

Eventualmente

Você oriente de forma personalizada seus vendedores ou pessoas que vendem mensalmente de acordo com o desempenho obtido no mês anterior?

Sim

Não

Eventualmente

Quando precisa de um profissional de vendas

Abro a vaga quando precisa

Independente de precisar sempre busco vendedores

Quando vejo que um vendedor não está bem começo a procurar outro

Quais termos e indicadores utilizados em gestão comercial?

Ticket médio

Taxa de conversão

Itens por venda
