

Caminho a seguir, o MILESTONE de vendas, dicas do que olhar

Lead	
1 - Qualificar Entender o cliente e identificar uma oportunidade, defina o que poderá ser vendido	
Praticamente são as etapas 1 e 2 e o entendimento do que o cliente quer	
2 - Desejo ou necessidade É quando o cliente pensa em ter uma solução, mas é um processo que tem que evoluir dentro da organização, para pensar:	
Em sua conversa você sentiu que realmente existe uma possibilidade de negócio?	
É uma dor ou um desejo?	
Nossa solução resolve?	
3 - Intenção Foram iniciadas conversações internas para abertura de um projeto sobre o assunto, para pensar:	
O problema está claro e estão iniciando o estudo de uma solução?	
O cliente está aberto a falar com fornecedores?	
O investimento vale o trabalho?	
Sabemos como será o processo de compra?	
A nossa solução é considerada pelo cliente?	
Sabemos quem são os nossos concorrentes?	
Um ROI é possível?	

Pipe	
4 - Projeto Aberto	
O cliente abriu formalmente um projeto, para pensar:	
Como será o processo de escolha?	
Já temos o NDA assinado?	
Orçamento está definido, qual é o valor?	
Quem decide a compra?	
Temos um “carregador e papel”?	
Quantos fornecedores irão participar e quais?	
Quem são os concorrentes?	
A compra é por preço ou qualidade técnica?	
Necessitará de ajustes a nossa solução?	
Qual é a data preliminar de fechamento?	
5 - Levantamento de dados	
Cliente passa a coletar informações de todos os fornecedores, para pensar:	
Já recebemos uma solicitação para enviar informações técnicas e comerciais?	
Já apresentamos o projeto para nossa área técnica?	
Já fizemos uma qualificação técnica junto ao cliente?	
Como serão os serviços?	
Temos informações de volumes, para produzir um informe de preços?	
6 - Confirmação da oportunidade	
É quando respondemos a todos os requisitos do cliente e ele concorda que atendemos, para pensar:	
Atende a todos os requisitos?	
Respondemos a RFI ou algo similar em todos os seus itens?	
Apresentações foram feitas e bem aceitas pelo cliente?	
Nosso preço atende ao orçamento disponível?	
Houve alteração da data de fechamento?	
Entendemos qual será o processo de compra?	

Forecast	
7 – Justificativa	
Depois de ser escolhido, estamos justificando para o cliente porque somos os melhores, para pensar:	
Os concorrentes estão definidos?	
Quais as nossas vantagens sobre os concorrentes?	
Quais as nossas fraquezas?	
Quais são os parâmetros relevantes que deverão ser atendidos?	
Fizemos uma apresentação técnica, demo ou POC?	
Respondemos uma RFP, se for o caso?	
Enviamos um informativo de preço?	
Temos informação para se fazer um ROI?	
8 – Proposta	
O cliente solicita uma proposta formal para estudar o fechamento	
Atendemos a todos os itens do projeto?	
Eliminamos todas as objeções técnicas e comerciais?	
É possível ajustar nosso preço às expectativas do cliente?	
Emitimos uma proposta técnica?	
Emitimos uma proposta comercial?	
Conhecemos o processo de compra, quem decide, quem assina, descreva o processo e o tempo de cada etapa?	

Fechamento	
9 - Negociação final	
Ajustes, correções e contrato – A nossa proposta técnica e comercial foram aceitas, para pensar:	
O cliente está convencido que somos a melhor solução?	
Enviamos a minuta do contrato?	
Foi feita uma reunião de “alinhamento” do preço?	
Foi discutido ajustes nas condições comerciais?	
Verificamos se ainda existem objeções pendentes?	
Estamos certos de que não existem objeções ocultas?	
10 – Assinatura	
O contrato final enviado ao cliente, depende só da assinatura, para pensar:	
Minuta do contrato aprovada por ambas as partes?	
Condições comerciais aceitas?	
Preço definido?	
Contrato final enviado?	
Nós já assinamos?	
Existem objeções ocultas?	
FECHADO	PERDIDO