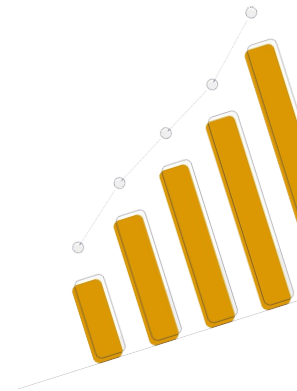




a

está preparada para a **(r)evolução** comercial? |



as pessoas e as empresas
mudaram o jeito
de fazer negócios.

e mais de 90%
das empresas não
estão preparadas.

Porque
minhas
vendas não
são
escaláveis?

10 Desafios da Escalabilidade

**PREVISIBILIDADE
DE VENDAS**

**GARANTIR
PROSPECT**

**GESTÃO DE
LEADS**

**ALTO GIRO
DE EQUIPE**

**ADOÇÃO DE
TECNOLOGIA**

**PROCESSO
DE VENDAS**

**EQUILIBRAR
MARGEM x RECEITA**


**ALINHAMENTO
MKT & VENDAS**

**ERROS PRIMÁRIOS
DA EQUIPE**

**ACOMPANHAMENTO
DE INDICADORES**

Nós somos a

 **FiltroUm**

A photograph of a rocket launch at dusk. A bright orange arc of light curves across the sky from the horizon on the right towards the top left. The background shows a dark sea, a coastline with some buildings and lights, and a sky transitioning from blue to purple and orange. The text is overlaid on the left side of the image.

conectamos **empresas**
e clientes para gerar
mais vendas.



Como fazemos isso?

A METODOLOGIA

O foco desta metodologia é a **transformação** da velha escola de vendas em um processo escalável, baseada nos mais modernos conceitos de processos de vendas existentes no mundo.

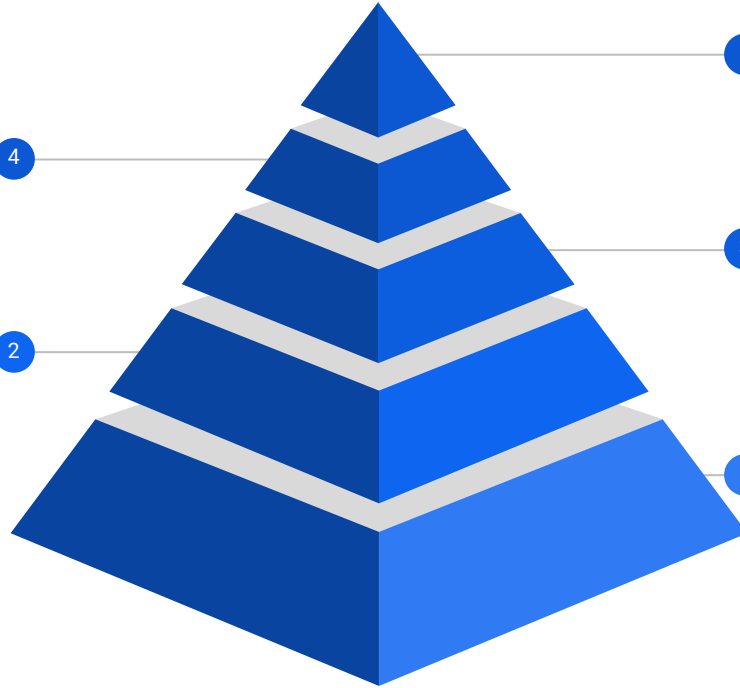
A vivência em **diversos segmentos** e portes de empresa, nos forneceu expertise que sustentem a estrutura desta metodologia.

Nossa metodologia é fundamentada nas obras de **Aaron Ross** - Autor do livro Receita Previsível, uma fonte de conceitos que validaram nossas experiências de sucesso em crescimento escalável, estimulando a criação de nosso próprio método.



Certificações





Qualificação

Nossos SDRs estão à postos para realizar qualificações inteligentes e humanizadas.

Parametrização

Integramos a operação da Filtro com a da sua empresa, assim todo o ferramental estará rodando de forma homogênea.

Agendamentos

Nossa meta diária é entre 1 a 2 agendamentos diários por empresa! Te garanti agendar reuniões é com a gente!

Inteligência Comercial

Nosso ponta pé inicial é com a inteligência comercial, iremos estudar o mercado e gerar as Smart Leads.

Imersão

Entendemos sobre: a empresa, o produto, o cliente ideal, seu processo comercial, definimos metas e alinhamos nossas expectativas.

O QUE MUDAMOS?

Old School de vendas



VS

FiltroUm



Decisão baseadas em "achismo"

Todos prospectam

Fechamento a qualquer custo

Mede esforço (Telefonemas por dia)

Cold Calls

Técnica de venda "baratas"

"Trabalho entediante"

Baixa adoção de tecnologia

Decisão baseadas em dados

Time dedicado de prospecção

Busca pela satisfação do cliente

Mede resultados (lead qualificados)

Mapeamento e conexão com lead

Técnicas autênticas e integridade

"Trabalho desafiador"

Alta adoção de tecnologia

QUALI 8
R\$ 3.427

Imersão 10 dias úteis
Geração de Leads Sim
Agendamentos 8

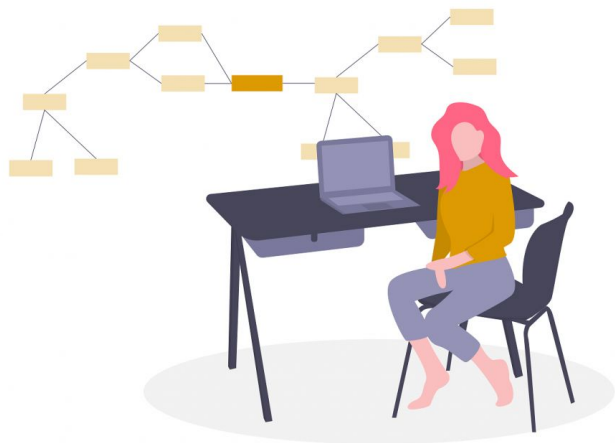
QUALI 12
R\$ 4.237

Imersão 10 dias úteis
Geração de Leads Sim
Agendamentos 12
Fluxos para closers Sim

QUALI 16
R\$ 5.547

Imersão 10 dias úteis
Geração de Leads Sim
Agendamentos 16
Fluxos para closers Sim
Mentoria para closers Sim

PROCESSO



Sprints semanais

- Trabalhamos com a metodologia de gestão de projetos ágeis.
- Definimos sprints semanais contendo as atividades a serem desenvolvidas a cada semana.

Reunião mensal de resultados

- Reunião mensal online com o analista de sucesso ao cliente responsável por checar e apresentar os KPIs previamente definidos.

BENEFÍCIOS



Ramp up em
10 dias úteis



Redução de custos
operacionais em mais
de 23%*



Sem encargos
trabalhistas



Acompanhamento
de métricas por
etapas



Eliminação de custos
com treinamentos e
consultorias



- + Oportunidades no CRM
- + Escalabilidade
- Turnover/Recrutamento
- Risco de implantação

* Estimativa baseado no inside sales benchmark Brasil Meetime - Ano 2017.
Salário base do SDR R\$ 1.971, mais benefícios e um variável de até 40% do salário.

NA PONTA DO LÁPIS...

Mercado

Considerando:

- 2 SDR
- Treinamento EAD
- Ferramenta de gestão de leads
- Banco de leads



FiltroUm

59%

Quali 8

49%

Quali 12

33%

Quali 16

Últimas empresas que deram um passo à frente no seu processo comercial

pagcerto✓



D I F E R E N C I A L T I

oncase
power your business



NaRadio
playlist colaborativa

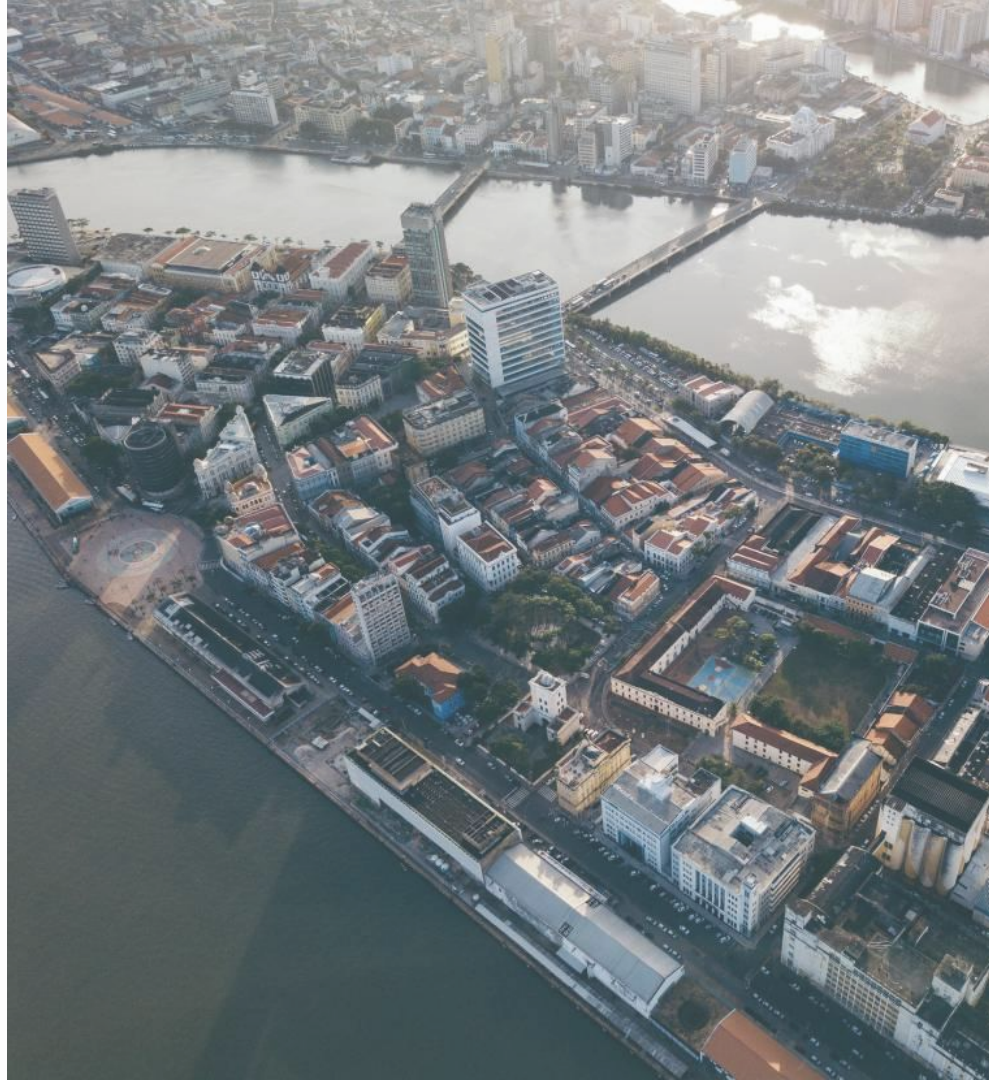
"A **FiltroUm** não hesita em buscar, aprender e aprimorar métodos que se integrem ao modelo de negócio da nossa empresa."

Arthur Barbosa
CEO da Pagcerto



uma empresa embarcada no

PORTODIGITAL
Parque Tecnológico





Mariana Sales
Head de SDR



Lucas Furtado
Head de Operações



Júlio Adeodato
Inteligência Comercial



Fernanda Oliveira
SDR

PRÓXIMOS PASSOS

13/08/2019



Reunião
para alinhar
expectativas

28/08/2019



Negociação e
Fechamento

02/09/2019



Início da
imersão

Mariana Sales

mariana.sales@filtroum.com.br

+55 (81) 9 9887-4175

  /filtroum

Tenha com
a **filtro, um**
novo patamar
de vendas.