

SALES UP!
DIFERENCIAÇÃO. VOLUME. CONVERSÃO.

ÍNDICE

1. Porquê a solução SalesUp!	3
2. O mercado-alvo da solução SalesUp!	4
3. Problemas comuns endereçados pela solução SalesUp!	5
4. Caraterísticas da solução Sales Up!	6
5. <i>O pulo do gato</i>	8
6. Resultados	9

1. PORQUÊ A SALES UP!

Uma **commodity** é um produto ou serviço facilmente disponível, cujo critério de escolha é essencialmente o preço. As empresas que transacionam commodities enfrentam o desafio de **manter margens elevadas sem sacrificar o volume**.

O que a **SalesUp!** faz é **criar uma Grand Slam Offer** para cada produto ou serviço, **divulgá-la em larga escala e converter leads qualificadas em mais negócio**, como ninguém. Com a SalesUp! a sua empresa vai:

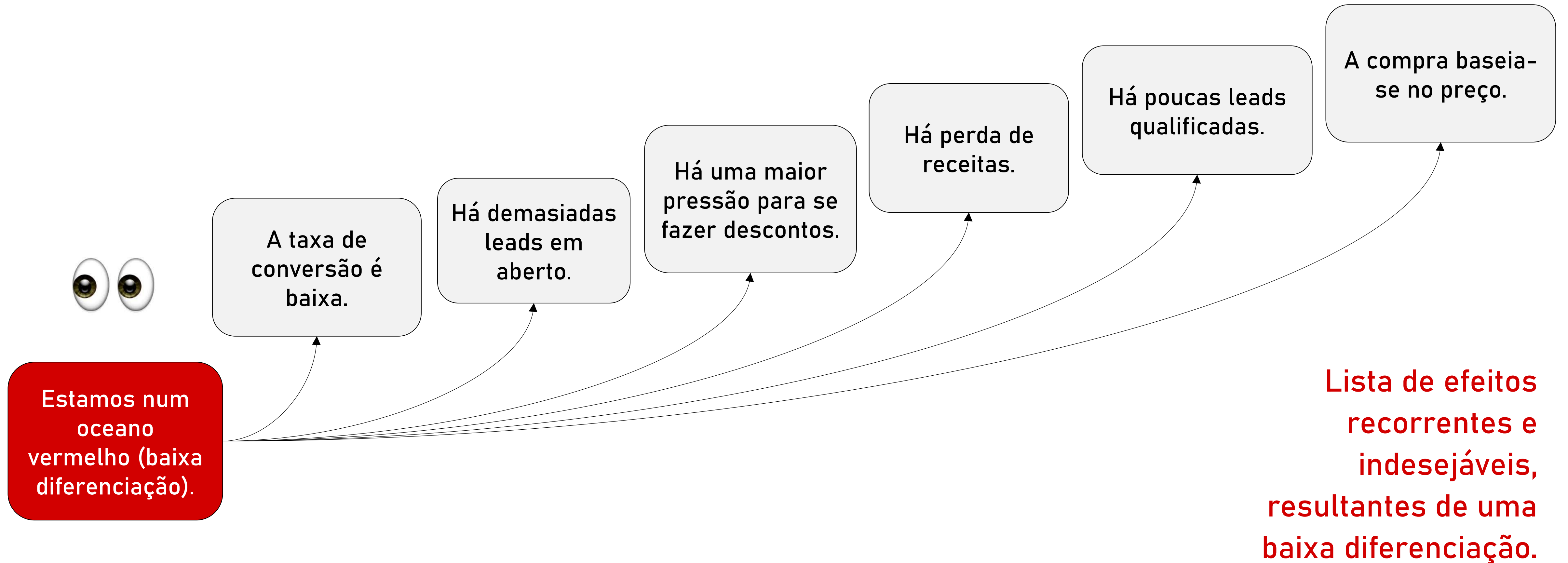
- **Criar** diferenciação sem sacrificar a margem.
- **Gerar** uma aceleração constante na entrada de leads qualificadas.
- **Garantir** que as leads qualificadas não são desperdiçadas.

Não é o mercado que limita o crescimento, mas a forma como as oportunidades são geridas no funil.

2. O MERCADO-ALVO DA SOLUÇÃO SALES UP!

- Empresas B2B com produtos/serviços com baixa margem.
- Setores: consultoria, tecnologia, indústria e serviços profissionais.
- Empresas com volume de leads inconsistente e baixas taxas de conversão
- Empresas que querem desafiar o *status quo* (e com isso adquirir uma nova cultura empresarial que produz resultados).

3. PROBLEMAS COMUNS ENDEREÇADOS PELA SOLUÇÃO SALES UP!










4. CARACTERÍSTICAS DA SOLUÇÃO SALES UP!

Fase I Margens Saudáveis	Identifica os mercados certos e cria, a partir daí, ofertas únicas para cada produto/serviço denominadas grand slam offers : ofertas que não podem ser comparadas com qualquer outro produto ou serviço disponível, combinando uma promoção atrativa, uma proposta de valor incomparável, a um preço premium e com uma garantia imbatível. A SalesUp! transforma commodities em oportunidades altamente rentáveis.
Fase II Volume de leads qualificadas	Aqui cria-se um fluxo contínuo de leads qualificadas, transformando contactos frios em oportunidades quentes, otimizando anúncios pagos, aumentando a percentagem de referências vindas dos clientes, criando uma brigada de afiliados (e outros mecanismos), integrando todas as iniciativas num workflow previsível.
Fase III Eficácia da conversão	Cada lead qualificada percorre o funil de forma eficiente, com processos de vendas estruturados, scripts otimizados e recursos de apoio (amostras, simuladores, apresentações). A atenção é focada nos pontos críticos, evitando desperdícios e aumentando a taxa de conversão , transformando leads em clientes de forma previsível e mensurável.
Fase IV Gestão e melhoria do fluxo	Aqui implementamos mecanismos de controlo da carga de trabalho , identificamos dropouts de forma sistemática e aplicamos ciclos de Kaizen para correções rápidas . Ao mesmo tempo, ajudamos a implementar um programa de formação e treino para garantir consistência, autonomia e evolução contínua.

Empresas que dominam estas quatro fases podem aceder a **modelos avançados de monetização**, desenhados para maximizar o valor capturado ao longo do ciclo de vida do cliente.

5. O PULO DO GATO

EXEMPLO DE SEQUENCIAÇÃO – FASE I

MACRO ATIVIDADES	SEM 1	SEM 3	SEM 5
1. Definição dos meios de suporte à iniciativa.			
2. Realização de P ilotos de A celeração R ápida (PAR).			
3. Reuniões de coaching, follow-up e pontos de situação da iniciativa.			

- A primeira fase do SalesUp! é composta por 4 PAR de 2 dias cada, a tempo inteiro.
 - Em cada PAR há uma implementação blitz do que foi acordado.
- O líder (champion) da iniciativa é um Top Manager, que participa ativamente nos PAR. Os PAR estão profissionalmente documentados, para que o risco de insucesso seja mínimo.
 - A sequência de implementação está feita de modo a se obterem ganhos no final de cada PAR.

5. O PULO DO GATO

A implementação da solução segue uma **estrutura clara** e uma **sequência lógica de passos**, permitindo visualizar as "pegadas" das ações presentes e futuras. Cada etapa é

explicitada, deixando claro **o porquê de cada ação** e a razão

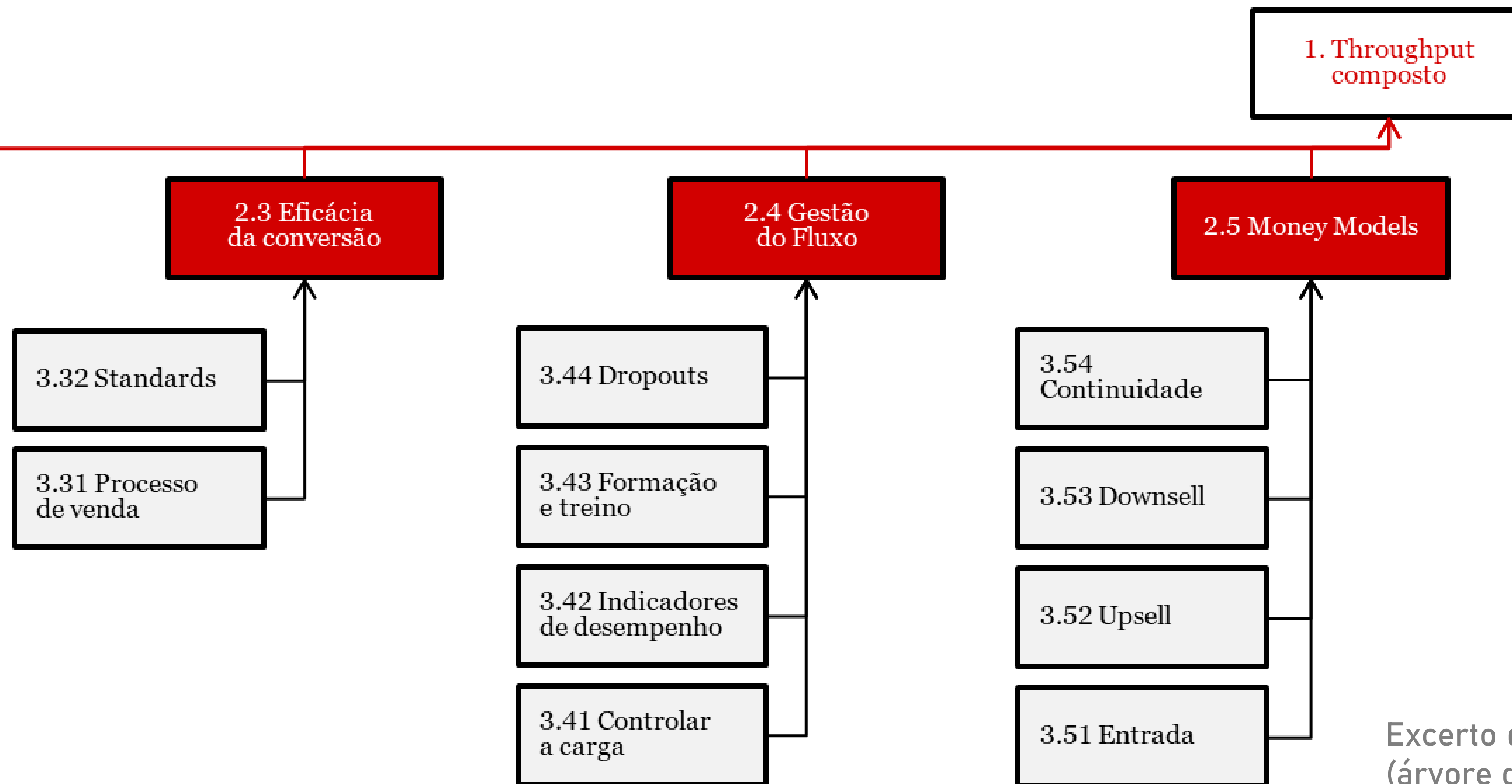
da sua ordem na sequência.

Dessa forma, a iniciativa é

comunicada de forma eficaz a toda a empresa,

reduzindo a resistência à mudança e garantindo um

alinhamento mais forte com os objetivos da melhoria.



Excerto da solução SalesUp!
(árvore de estratégia e tática).

6. RESULTADOS

- Ofertas diferenciadas: Transforme commodities em Grand Slam Offers que ninguém consegue comparar.
- Funil acelerado: Mais leads qualificadas entram e avançam no funil.
- Mesma equipa. Diferentes Resultados.
- Vendas previsíveis e execução consistente.
- Processo de melhoria contínua: menos desperdício, menos dropouts.
- Cultura orientada a resultados: Decisões baseadas em lógica, causalidade e dados.
- Primeiros ganhos visíveis nas primeiras semanas de implementação.



Rua D. João V, nº 24, 1.03.
1250-091 Lisboa