VENDAS EM ORDEM®

WORKBOOK · 4 PASSOS · 40 MINUTOS

ONDE ESTÃO SEUS CLIENTES? CONSTRUA SUAS LINHAS DE RECEITA.

Um plano simples para os próximos 30 dias. Descubra de onde vem o seu dinheiro hoje, escolha três linhas para testar e defina quem cuida de cada uma.

Linha sem dono é só uma tentativa.

GUI FERREIRA · VENDAS EM ORDEM®

ANTES DE COMEÇAR

PARE DE FALAR EM CANAIS

Linha de receita é o caminho por onde o cliente chega até você e vira dinheiro. Ela só existe de verdade com três coisas: um **dono**, uma **rotina** e um **número**.

Quase toda empresa descobre a mesma coisa quando faz este exercício: a maior parte do dinheiro vem de uma ou duas linhas. O resto consome energia e quase não traz cliente. Leva cerca de 40 minutos. Faça nesta semana.

1
De onde vem meu dinheiro hoje

2
Minhas linhas de receita

3
Minhas 3 linhas

4
Meu teste de 30 dias

PARA CONSULTAR

OS 10 NOMES EM UMA FRASE

Toda linha de receita responde a uma pergunta: quem dá o primeiro passo? Eu vou atrás, o cliente me encontra ou alguém me leva.

LINHA DE RECEITA	O QUE É
EU VOU ATRÁS	
Outbound	Você escolhe as empresas e entra em contato primeiro, por ligação, e-mail ou mensagem.
Social selling	Abordagem ativa nas redes, no LinkedIn e no Instagram: conexão, conversa e só depois a oferta.
Eventos	Feiras, congressos e encontros do setor para conhecer clientes e marcar conversas.
O CLIENTE ME ENCONTRA	
Inbound	O cliente procura você pelo site, Google, WhatsApp ou formulário.
Conteúdo	Vídeos, posts e artigos que ensinam o cliente e fazem você ser lembrado.
Redes sociais	O perfil da empresa para mostrar produto e bastidor e conversar com quem chama.
Mídia paga	Anúncios para aparecer para quem ainda não conhece você.
ALGUÉM ME LEVA	
Indicação	Um cliente satisfeito apresenta você para outra pessoa.
Parceiros	Empresas que vendem outra coisa para o mesmo cliente e indicam você.
Comunidades	Grupos e associações onde o cliente troca experiência e você vira referência.

PASSO 1

DE ONDE VEM MEU DINHEIRO HOJE

Liste seus últimos 10 clientes e escreva por onde cada um chegou. Depois marque o tipo: **V** = eu vou atrás, **E** = o cliente me encontra, **L** = alguém me leva. Se você não souber de onde algum veio, isso já é uma descoberta.

#	CLIENTE	COMO CHEGOU ATÉ MIM	TIPO (V, E, L)
01			
02			
03			
04			
05			
06			
07			
08			
09			
10			

A maioria dos meus clientes veio de:

Onde eu gasto energia e quase não vem cliente:

PASSO 2

MINHAS LINHAS DE RECEITA

Marque o que você usa hoje, se traz cliente de verdade e quem cuida. Se a coluna "quem cuida" ficou em branco, a linha ainda não existe.

LINHA DE RECEITA	USO HOJE?	TRAZ CLIENTE?	QUEM CUIDA
EU VOU ATRÁS			
Outbound	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
Social selling	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
Eventos	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
O CLIENTE ME ENCONTRA			
Inbound	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
Conteúdo	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
Redes sociais	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
Mídia paga	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
ALGUÉM ME LEVA			
Indicação	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
Parceiros	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
Comunidades	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	
Outra: _____	☐ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	

PASSO 3

MINHAS 3 LINHAS

Não abra dez linhas de uma vez. Escolha uma de cada tipo e responda às 3 perguntas. Se alguma resposta for "não", troque a linha ou resolva o problema antes de começar.

1 · EU VOU ATRÁS

Linha escolhida

Para trazer cliente já. Ex.: mensagem para empresas da região.

Meu cliente está lá?	☐ sim	☐ não
Tenho quem cuide dela toda semana?	☐ sim	☐ não
Ela traz resultado no tempo de que eu preciso?	☐ sim	☐ não

2 · O CLIENTE ME ENCONTRA

Linha escolhida

Para crescer com o tempo. Ex.: conteúdo, site e WhatsApp.

Meu cliente está lá?	☐ sim	☐ não
Tenho quem cuide dela toda semana?	☐ sim	☐ não
Ela traz resultado no tempo de que eu preciso?	☐ sim	☐ não

3 · ALGUÉM ME LEVA

Linha escolhida

Para vender mais gastando menos. Ex.: pedir indicação aos clientes.

Meu cliente está lá?	☐ sim	☐ não
Tenho quem cuide dela toda semana?	☐ sim	☐ não
Ela traz resultado no tempo de que eu preciso?	☐ sim	☐ não

PASSO 4

MEU TESTE DE 30 DIAS

Cada linha ganha uma meta pequena, um dono e 30 dias de execução religiosa. Teste sem dono, rotina e número é achismo.

EXEMPLO ILUSTRATIVO

"Em 30 dias, vou mandar mensagem para 10 empresas por dia e marcar 8 reuniões."

1 · EU VOU ATRÁS

O que vou fazer

Quanto, por dia ou por semana

Meta em 30 dias

Quem cuida

Começo em

Termino em

No dia 30 Fiz o que combinei? ☐ sim ☐ não Decisão: ☐ manter ☐ ajustar ☐ cortar

2 · O CLIENTE ME ENCONTRA

O que vou fazer

Quanto, por dia ou por semana

Meta em 30 dias

Quem cuida

Começo em

Termino em

No dia 30 Fiz o que combinei? ☐ sim ☐ não Decisão: ☐ manter ☐ ajustar ☐ cortar

3 · ALGUÉM ME LEVA

O que vou fazer

Quanto, por dia ou por semana

Meta em 30 dias

Quem cuida

Começo em

Termino em

No dia 30 Fiz o que combinei? ☐ sim ☐ não Decisão: ☐ manter ☐ ajustar ☐ cortar

TODA SEMANA

MEU PAINEL DE 30 MINUTOS

Sempre no mesmo dia e horário. Uma planilha simples, nada de painel rebuscado. Olhe o que foi feito em cada linha e saia com uma ação para a semana seguinte.

SEMANA	LINHA	O QUE FOI FEITO	CLIENTES	RECEITA
Semana 1	Eu vou atrás			
	O cliente me encontra			
	Alguém me leva			
Semana 2	Eu vou atrás			
	O cliente me encontra			
	Alguém me leva			
Semana 3	Eu vou atrás			
	O cliente me encontra			
	Alguém me leva			
Semana 4	Eu vou atrás			
	O cliente me encontra			
	Alguém me leva			

Dia e horário fixo da revisão:

O DONO DE CADA LINHA

QUEM É O VENDEDOR CERTO PARA CADA LINHA?

Linha de receita sem dono não traz dinheiro. E o dono não pode ser qualquer um: cada tipo de linha pede um perfil diferente de vendedor. Contratar a pessoa errada para a linha certa dá o mesmo resultado de não ter ninguém.

EU VOU ATRÁS

PROSPECÇÃO E FECHAMENTO A FRIO

- **Quem prospecta (BDR)** monta a lista, aborda primeiro e aguenta muito "não". O papel dele não é vender: é abrir oportunidade para o vendedor.
- **Quem fecha** recebe um cliente que ainda está frio. Precisa saber aquecer a conversa e puxar para o fechamento.

O CLIENTE ME ENCONTRA

LEAD QUE LEVANTOU A MÃO

- **Quem qualifica (SDR)** recebe o lead quente e responde rápido, antes que ele esfrie ou compre do concorrente.
- **Quem fecha** conduz alguém que já tem interesse. Aqui pesa mais diagnóstico e condução do que insistência.

ALGUÉM ME LEVA

INDICAÇÃO E PARCERIA

- **Quem cuida** pede recomendação no fim de cada venda, mantém os parceiros ativos e transforma relacionamento em agenda.
- É a linha mais barata e a mais esquecida: sem um dono com rotina, ela só acontece por acaso.

> NÃO MISTURE
>
> Se a mesma pessoa cuida do lead quente e da prospecção, ela vai fazer só o lead quente. **Separe quem trabalha cada linha** e dê uma meta para cada um.

CONTRATAR ERRADO CUSTA CARO

Escolheu as linhas e falta **o dono certo** para alguma delas? A Vendas em Ordem faz recrutamento e seleção comercial por quem entende de vendas. **Me chama no WhatsApp**: a mensagem já vai pronta. Contratar certo é o primeiro passo para colocar suas vendas em ordem.

GUI FERREIRA · VENDAS EM ORDEM®

TOQUE PARA FALAR NO
WHATSAPP
(12) 99684-2977