

Venda melhor com um processo simples

Um guia para transformar interesse em conversas, propostas e clientes com mais consistência.

Para quem quer começar com mais clareza, sem complicar o que pode ser feito agora.

POR ONDE COMEÇAR

Vendas não dependem apenas de talento: elas melhoram quando cada oportunidade recebe atenção no momento certo.

A ideia central

Gestão comercial é organizar o caminho entre o primeiro contato e o pós-venda. Ela ajuda a equipe a saber quem chegou, o que precisa, qual é o próximo passo e quando fazer o retorno - sem deixar boas oportunidades se perderem no WhatsApp.

Use este guia como um primeiro diagnóstico.

Não é preciso resolver tudo de uma vez. Escolha uma ação prática, execute e observe o que muda.

MAPA PRÁTICO

Quatro etapas para vender melhor

01

Captar

Defina de onde vêm os contatos e registre a origem. Saber se o lead veio de indicação, anúncio ou rede social ajuda a investir melhor.

02

Qualificar

Antes de apresentar uma solução, descubra necessidade, urgência, orçamento e quem participa da decisão. Perguntar bem evita propostas fora de contexto.

03

Propor

Apresente uma solução clara para o problema que foi entendido. Mostre escopo, prazo, valor e o que acontece depois da aprovação.

04

Acompanhar

Todo orçamento precisa de próximo passo e data de retorno. Follow-up é cuidado com a decisão do cliente, não insistência sem contexto.

FERRAMENTAS PARA COMEÇAR

Ferramentas úteis, sem complicar

Ferramenta não substitui processo. Ela ajuda a registrar, executar e medir uma rotina que já tem um objetivo claro.

ORGANIZAÇÃO

HubSpot CRM ou RD Station CRM

Centralize contatos, tarefas e histórico de conversas. A versão gratuita já ajuda a sair da planilha solta.

ATENDIMENTO

WhatsApp Business

Use etiquetas para identificar estágio do lead e respostas rápidas para as dúvidas mais frequentes.

PROPOSTAS

Google Docs, Canva ou PandaDoc

Crie uma proposta objetiva, com modelo reutilizável, para responder com velocidade e manter padrão.

Escolha uma ferramenta por vez e mantenha o hábito por quatro semanas.

O melhor sistema é o que a equipe consegue usar toda semana.

PLANO DE 30 DIAS

Como aplicar na prática

A meta deste primeiro ciclo não é perfeição. É criar uma rotina, reunir informações reais e sair da intenção para a execução.

S1

Semana 1

Liste oportunidades abertas e monte um funil com poucas etapas.

S2

Semana 2

Defina perguntas de qualificação e um modelo de proposta.

S3

Semana 3

Crie uma rotina de follow-up com data, mensagem e responsável.

S4

Semana 4

Revise conversões, objeções mais comuns e onde os leads se perdem.

Resultado esperado ao final do ciclo

Visão das oportunidades em aberto, menos contatos esquecidos, respostas mais consistentes, propostas mais claras e uma base para prever vendas e melhorar conversão.

CRESCER COM ESTRUTURA

Escalar pede mais do que esforço

O que muda quando a operação ganha volume

Mais clientes significam mais atendimentos, mais pedidos, mais prazos e mais decisões. Sem processo, cada nova oportunidade aumenta a pressão sobre a equipe. Com processo, cada nova oportunidade fortalece o negócio.

Como uma agência ajuda a escalar

Mais marketing só gera mais resultado quando o comercial consegue responder e acompanhar a nova demanda. Uma agência ajuda a trazer leads, medir a origem e qualificar a comunicação; a empresa transforma esse fluxo em venda com rotina, CRM, proposta e follow-up bem definidos.

A parceria funciona quando marketing e operação conversam.

A Wello estrutura estratégia e demanda. A empresa organiza atendimento, entrega e retorno. Juntas, as duas partes criam crescimento sustentável.

COLOQUE EM PRÁTICA

Checklist para esta semana

1

Liste todos os contatos e propostas abertos neste momento.

2

Defina etapas simples para seu funil: novo contato, conversa, proposta, negociação e cliente.

3

Crie uma pergunta de qualificação para entender a necessidade antes de apresentar preço.

4

Agende o próximo retorno de cada proposta aberta com data e responsável.

Progresso vem de decisões simples repetidas com consistência.

Marque uma ação que você consegue fazer hoje e reserve tempo para ela na agenda.

PRÓXIMO PASSO

Quer aprofundar o próximo passo?

Vender melhor não significa pressionar mais. Significa entender a necessidade, criar confiança, conduzir a decisão e acompanhar cada oportunidade com clareza.

Fale com a Wello

SITE	wellomkt.com
WHATSAPP	+55 41 95235-236
E-MAIL	contato@wellomkt.com

wellomkt.com

[Falar pelo WhatsApp](https://wa.me/554195235236)