

# SharpSelling

## Transformação Digital e Gamificação aplicada em Times de Vendas



# André Giolo

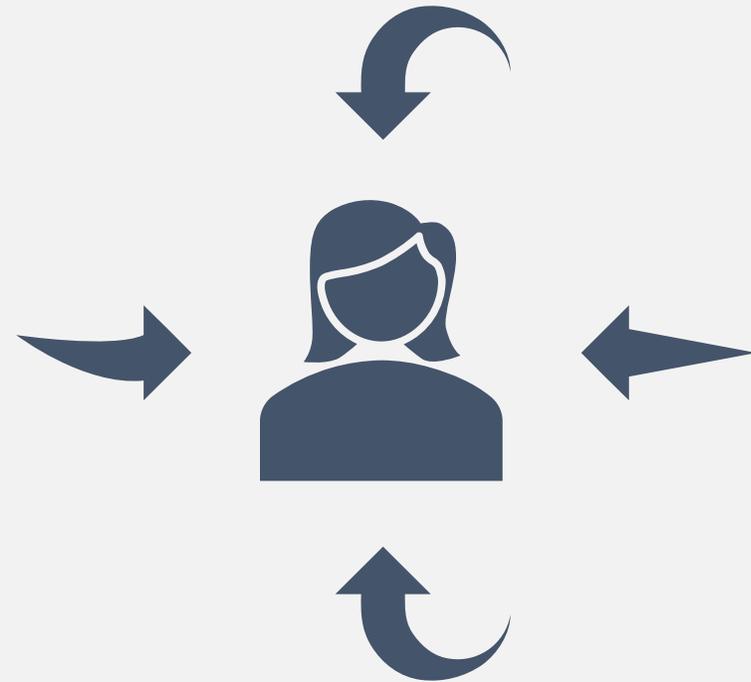


- SHARP SELLING – desde 2018  
- Sócio fundador e CEO
- AGROENERGIA – 2017 a 2018  
- Sócio executivo
- ITAÚ UNIBANCO / ITAU BBA– 2008 a 2017  
- Analista de Projetos  
- Gerente de Vendas  
- Gerente de Produto
- Bixo FEA-RP – 2001
- Fundador da TIKUTUKO – 2002
- Presidente da AAAFCF – 2003
- Vice-Presidente da AAAFCF – 2004
- Universitária Eventos – 2005 a 2008



# Desafios dos Clientes

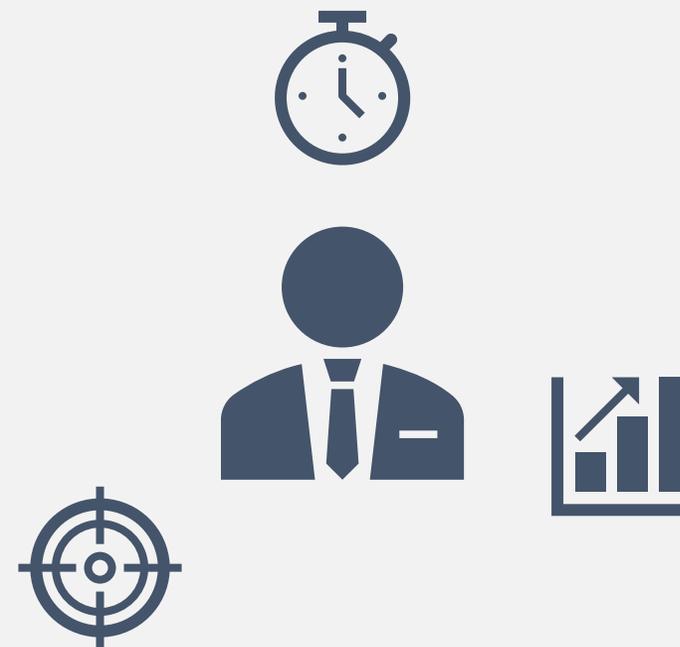
- Multi-Plataforma e Mobile
- Avalanche de Informação
- Papel dos Influencers
- Dúvida na tomada de decisão
- Necessidade de orientação
- Expectativa e Satisfação em relação à experiência com a Marca





# Desafios do Vendedor

- Cliente possui mais informação
- Enfrenta muitas objeções do cliente
- Rapidez do surgimento de novos produtos e soluções
- Ofertas e Programas de Incentivo Concorrentes
- Dificuldade de argumentação
- Sente-se Pressionado
- Sente-se Abandonado





# Desafios da Educação de Adultos

- Clareza de Objetivos e Propósitos
- Respeitar Diferenças Individuais e Situacionais
- Crescimento Individual e Motivação
- Experiência e Prontidão
- Inserção no Ambiente





# Desafios das Empresas

- Estratégia não chega ao cliente – Hora da Verdade
- Equilíbrio dos Esforços de Marketing
- Conhecimento e Informação da Equipe sobre Produto, Processos e Comportamentos
- Turn-Over Alto e Necessidade de Resposta Rápida
- Uniformização do Discursos em Grandes Territórios
- Investimentos em Treinamento da Força de Vendas muito altos e que dispersam rapidamente
- Competem pela atenção e acesso da FDV do Canal





# Ambiente de Negócios em constante mudança

Capacitação das equipes comerciais tem dificuldade em acompanhar essa evolução



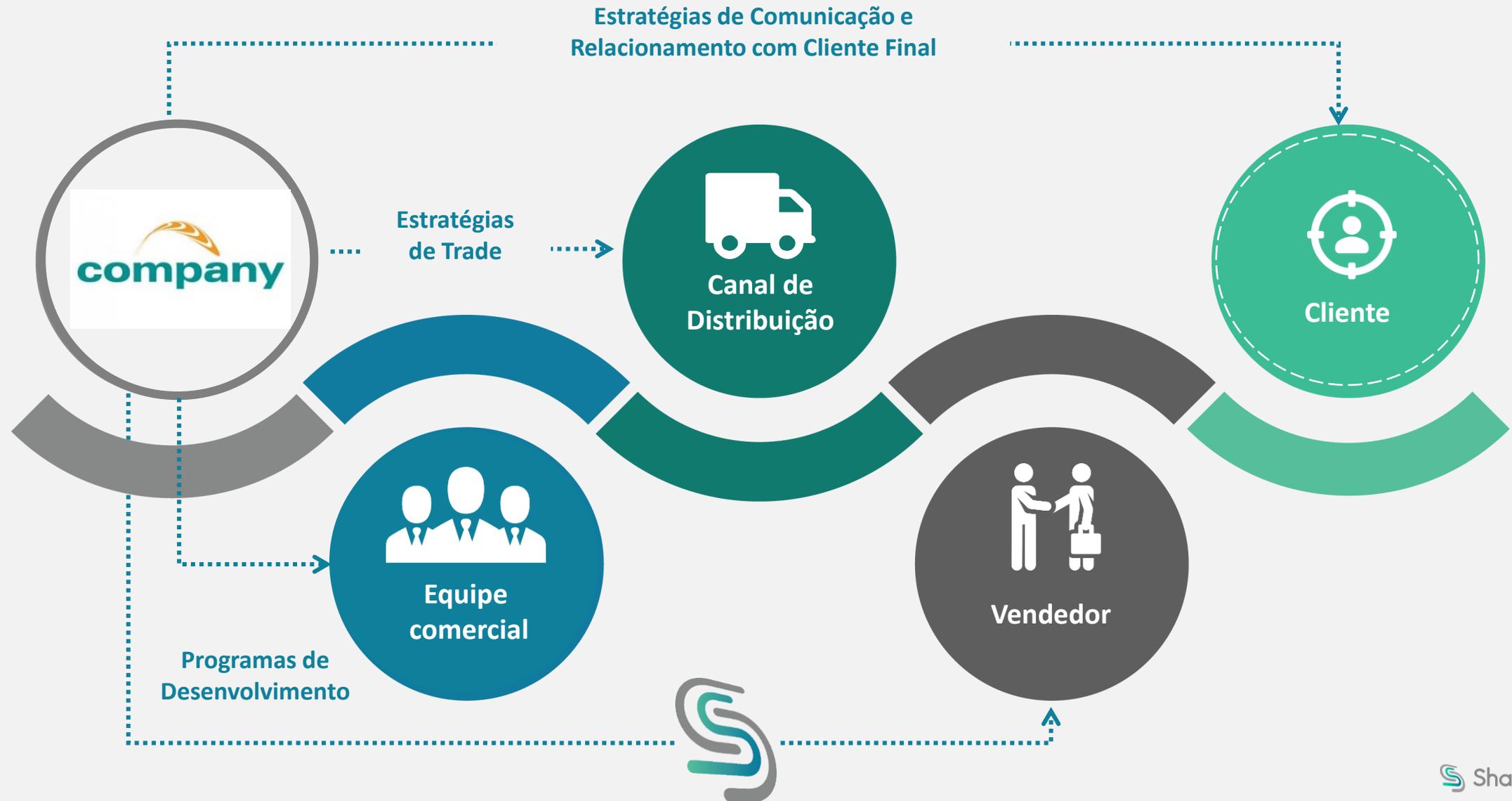
Desempenho de vendas é prejudicado



Dificuldade em entregar valor na ponta



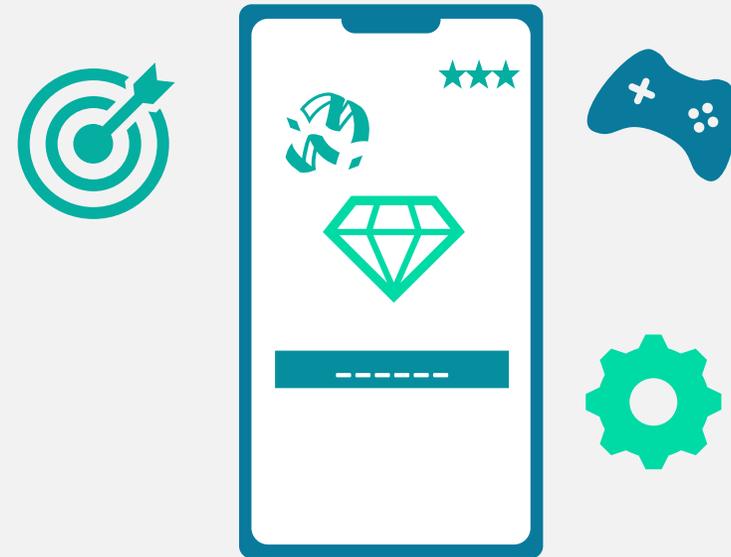
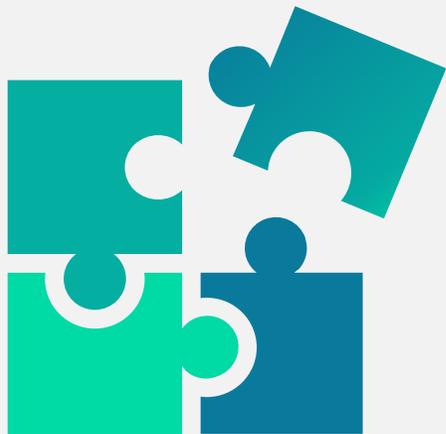
# Levar a mensagem até a ponta



**nosso  
propósito**

Aumentar a **performance de vendas**,  
desenvolvendo grandes equipes, de  
forma **lúdica e objetiva**

O Sharp Selling é um programa de treinamento digital e interativo, customizado para cada negócio, com métodos integrados de **microlearning** e **gamefication**



entrega de conteúdo em pequenas medidas  
**maximiza o aprendizado e a retenção**

regras, conquistas e recompensas criam  
**engajamento e estimulam a criatividade**



MICROLEARNING PROMOVE

**50%**

MAIS ENGAJAMENTO

**70%**

MAIS EFETIVIDADE  
EM ONBOARDING

**40%**

MAIS PRODUTIVIDADE,  
CONTEÚDOS CURTOS  
E RELEVANTES

A RETENÇÃO DE CONTEÚDO  
DURA ATÉ

**2X**

MAIS TEMPO

**MICRO  
LEARNING**

TRANSFERÊNCIA DE  
INFORMAÇÃO

**17%**

MAIS EFICIENTE

  
SharpSelling

Fontes: AllenComm;  
Micromedia and Corporate Learning, Lindner

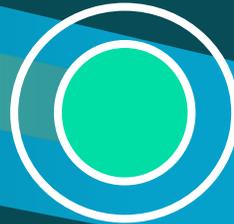
 SharpSelling

# SharpSelling System

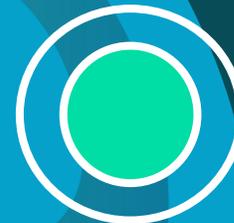
Atitude e  
Comportamento



Produtos e  
Serviços



Processos  
Comerciais



# Nosso modelo de negócio

Inteligência de Mercado

Proposta de Valor

Entrega Digital





# A construção de um novo negócio





# Aplicativo Sharp Selling





# Case: Treinamento em Produtos

## DESAFIOS

Como gerar venda de valor e levar para a ponta?

Força de Vendas: 2000 pessoas, entre CLT e RTV, pulverizadas geograficamente.

Portfólio de produtos extenso.

## NECESSIDADES

Unificação de discurso, com informações corretas

Empresa em crescimento

Capacitação para time interno e canais de venda

# Nossa Solução

- Projeto piloto com 3 produtos para o time interno (150 pessoas)
- Aplicativo: jogo com trilhas de conhecimento (Vídeo + quizzes)
- Comunicação com usuários por e-mail e whatsapp

# Resultados

- Taxa de Engajamento: 85%
- Feedback dos usuários: 90% avaliações NPS 9 ou 10
- Premiação dos 12 usuários com melhor desempenho
- Expansão em ondas: 600 canais, novos produtos e novas features





# Obrigado!

André Giolo  
(16) 98223-2703  
Linkedin / Facebook



**SharpSelling**

[sharpselling.com.br](http://sharpselling.com.br)