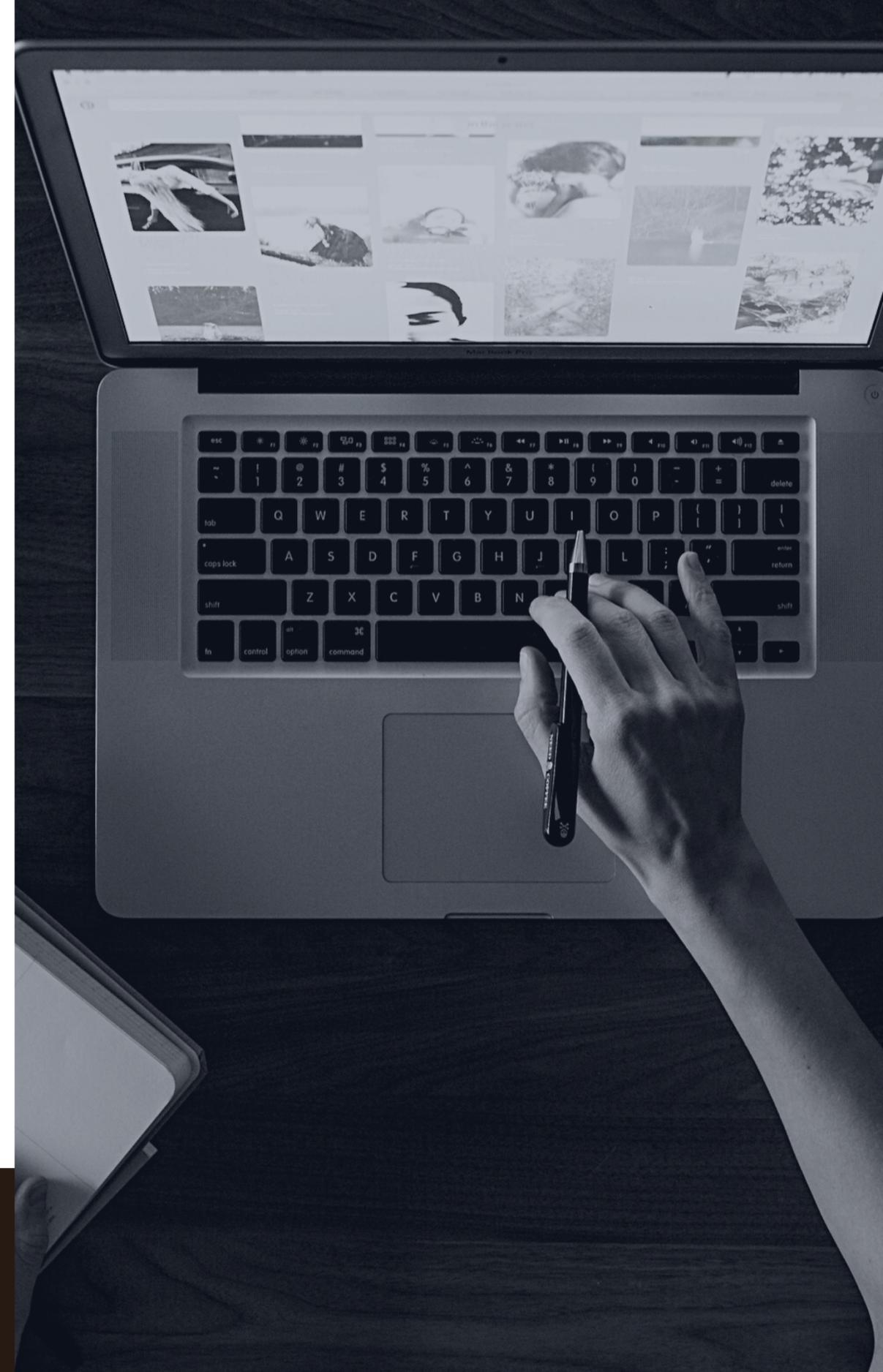


**EMPREENDEDORISMO**

# FUNIL DE VENDAS

Seus custos no pobox...



# O QUE IREMOS ABORDAR?

## CANAIS DE VENDAS



Testes com canais  
de vendas



Custos com funil de  
vendas

# CANAIS DE AQUISIÇÃO

## TESTES IMPORTANTES EMBASADOS NAS SUAS MÉTRICAS!

Quer testar e comparar canais de aquisição de acordo com as sua métricas? Aqui você tem uma ferramenta que auxilia bem a comparação entre esses canais.

**1.**

Defina quais são seus critérios de sucesso para um canal

**2.**

Selecione o canal testado e preencha de acordo com suas métricas!

**3.**

Depois de escolhidos 6 canais de teste, o PNbox gera um ranking com os melhores.



# FUNIL DE VENDAS

## OS CUSTOS EXISTEM, EM CADA ETAPA DO FUNIL

O funil de vendas nada mais é do que as etapas que você usa para conseguir que um lead vire efetivamente o seu cliente. A divisão do PNBox abrange "topo do funil", "meio do funil", e "fundo do funil". Para desenvolver seu funil:

**1.**

Crie um processo para as suas vendas, um processo que você pretende repetir sempre para conseguir seus clientes.

**2.**

Entenda o que está em qual parte (topo, meio e fundo).

**3.**

Pense nos custos e cadastre cada item necessário.



# CRIANDO SEU FUNIL DE VENDAS:

## PARA QUE SERVE O FUNIL?

Serve para criar um processo padrão de venda, que leva o seu potencial cliente a comprar o produto ou a dizer não. Você pode sempre corrigir problemas do seu funil de vendas, basta perceber o que está acontecendo de errado com ele.

## DETERMINANDO O TOPO DO FUNIL:

Essa vai ser a primeira experiência do cliente com a empresa. Como você quer que essa pessoas tenham esse contato? De forma online com instagram, iscas de ofertas e promoções ou presencialmente com cartazes em lojas? O fato é que isso tem um custo! Custos online com marketing por exemplo são comuns caso você vá usar o instagram para levar o cliente ao seu site, e se você pretende repetir sempre esse processo, isso é um CUSTO DE TOPO DE FUNIL.

## DETERMINANDO O MEIO DO FUNIL:

A partir do momento que seu potencial cliente está olhando seu site e seus produtos, o que faz ele dar um passo a diante? Um e-mail, um conjunto de promoções? Enfim, o cliente que está aqui já mostra um leve interesse no seu produto.

# CRIANDO SEU FUNIL DE VENDAS:

## DETERMINANDO O FUNDO DO FUNIL:

O que você pretende fazer para que seu cliente diga sim ao invés de não? Quais serão suas últimas ações? Lembre-se agora a conversa pode ficar até mais individual.

## EXEMPLO DE FUNIL DE VENDAS: UMA EMPRESA DE EQUIPAMENTOS PESADOS

1.

A empresa pega uma lista de empresas de construção pesada e dispara diversas ligações com atendentes apresentando o produto para gestão dos equipamentos de lá, e coletando informações sobre número de máquinas e etc

2.

Algumas pessoas não vão atender, outras vão atender e não vão querer o produto, e outras vão passar ao próximo passo. Nesse caso a empresa envia um e-mail com benefícios e funcionalidades do software.

3.

Algumas pessoas vão ignorar o e-mail, o que será incomum, visto que elas já "gostaram da ideia". Outras já podem seguir para a próxima etapa. Nesse caso trata-se de uma apresentação INDIVIDUAL para a empresa, respondendo dúvidas e pensando nas características daquela empresa.

4.

Algumas pessoas não vão querer fechar o negócio. Outras vão pedir o orçamento específico para a sua empresa, vão negociar e no fim fechar o preço certo, virando clientes.

**TUDO ISSO TEVE UM CUSTO!**

# MAS COMO ACONTECE NO PNBOX?

✕ Adicionar Ação de Venda

**R\$ 0,00**  
0.00 %

Nome da Ação \*

Orçamento Investido na Ação (R\$) \*

**Gatilhos de Passagem** >  
Clique para adicionar gatilhos à etapa

Quantidade de pessoas

Alcançadas com a Ação \*

Chamadas para Ação \* ?

Cancelar Salvar

## EXEMPLO PRÁTICO DO PNBOX!

MUITO OBRIGADO!

**DÚVIDAS AO LONGO DA  
SEMANA? MANDE PARA  
NÓS!**

---

EXEMPLOS DE ENTREGAS ANTERIORES NO E-  
DISCIPLINAS!