

PROPOSTA DE VALOR

ELEVANDO OS RESULTADOS DE SEU NEGÓCIO!





BASE CONCEITUAL

FORMALIZANDO E EMBASANDO CONCEITOS



Framework Market Intelligence



A QUEM SE DESTINA?

- O ELEVE POSSUI COMO PUBLICO-ALVO PRINCIPAL, NEGÓCIOS TIDOS COMO VENDA COMPLEXA:
 - CONSULTORIAS
 - ASSESSORIAS
 - EMPRESAS DE DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS
 - SISTEMAS COMPLEXOS DE GESTÃO
 - EMPRESAS DE PROJETOS (ENGENHARIA, ARQUITETURA, NAVAL, FABRICAS)
 - INDUSTRIAS PESADAS (QUE POSSUEM PRODUTOS DE VENDA CUSTOMIZADA E DE PRODUÇÃO REDUZIDA)
 - OUTROS.
- PORÉM, DEVIDO A SUA FLEXIBILIDADE NA CONFIGURAÇÃO, PODE SER APLICADO POR OUTROS TIPOS DE NEGÓCIOS..







O QUE CONTEMPLA?

GESTÃO DOS LEADS

- RECEPÇÃO
- QUALIFICAÇÃO
- NUTRIÇÃO
- PROSPECÇÃO

GESTÃO DE OPORTUNIDADES

- ACELERAÇÃO DA JORNADA DE VENDAS
- REGISTRO DE ATIVIDADES
- PADRONIZAÇÃO NO ATENDIMENTO
- QUALIFICAÇÃO DA OPORTUNIDADE
- FORMATAÇÃO ÁGIL DE PROPOSTAS E CONTRATOS
- REGISTROS DE MOTIVOS DE INSUCESSOS
- BOOKING DE VENDAS COM SUCESSO



O QUE CONTEMPLA?

GESTÃO DAS ENTREGAS

- CONFIGURAÇÃO MILESTONES DE ENTREGAS
- INTEGRAÇÃO COM ARQUIVOS DA VENDA
- COMUNICAÇÃO INTERNA E EXTERNA
- REGISTRO DE ATIVIDADES E ARQUIVOS
- PADRONIZAÇÃO NO ATENDIMENTO
- APLICAÇÃO DE FORMULÁRIOS PADRÕES
- GESTÃO A VISTA E COMUNICAÇÃO COM CLIENTE

GESTÃO SUSTENTAÇÃO

- GESTÃO DE CONTRATOS DE RECORRÊNCIA
- SUPORTE ONLINE E AUTO-ATENDIMENTO
- GESTÃO DE CHAMADOS/HELP-DESK
- GESTÃO BASE CONHECIMENTO
- PORTAL DO CLIENTE



CONCEITOS BÁSICOS

LEAD

É O AGENTE INTERESSADO EM ALGO QUE VOCÊ OFERECEU OU TEM
É A PESSOA FÍSICA POR TRÁS DO PROCESSO DE INTERESSE

SUSPECT

É O PÚBLICO QUE SUSPEITAMOS SEJA POTENCIAL PARA O NEGÓCIO

PROSPECT

É O SUSPECT QUE ESTÁ EM PROCESSO DE RELACIONAMENTO

CLIENTE

É ÀQUELE QUE JÁ EFETVOU UM NEGÓCIO COM VOCÊ

CLIENTE
ATIVO

É O CLIENTE QUE POSSUI CONTRATO EM VIGÊNCIA, SEJA DE UM PROJETO ISOLADO, SEJA DE UMA RECORRÊNCIA.



FUNIL DE VENDAS

Funil de Vendas





Início > Listagem de oportunidades > Nova Movimento da Oportunidade #127

Processo de venda:

**#127 - IMPLEMENTAÇÃO DO ELEVECRM NA EUROVALE
BENEFÍCIOS**

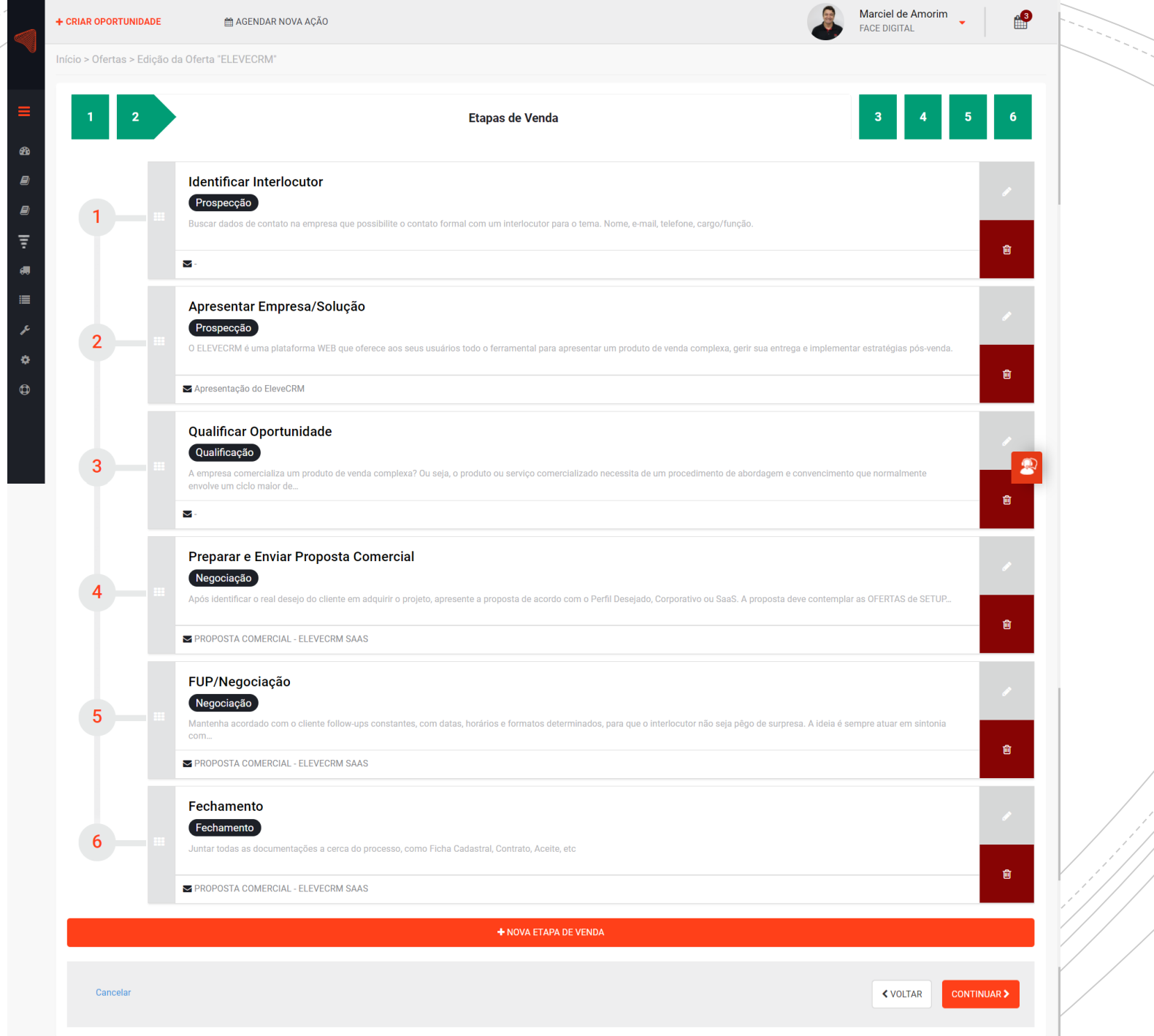
EUROVALE BENEFÍCIOS

ELEVECRM



JORNADA COMERCIAL

CONFIGURAÇÃO JORNADA DE VENDAS



FUNIL ENTREGAS

Funil de Entregas

Planejamento: 3

Execução: 2

Homologação: 1

Encerramento: 7



Início > Listagem de entregas > Novo movimento #6

Processo de entrega – Entrega #12 - Portal de Entregas BPO QUIRIUS

Desenvolvimento de WebSites - Responsivo

QUIRIUS SOLUCOES FISCAIS

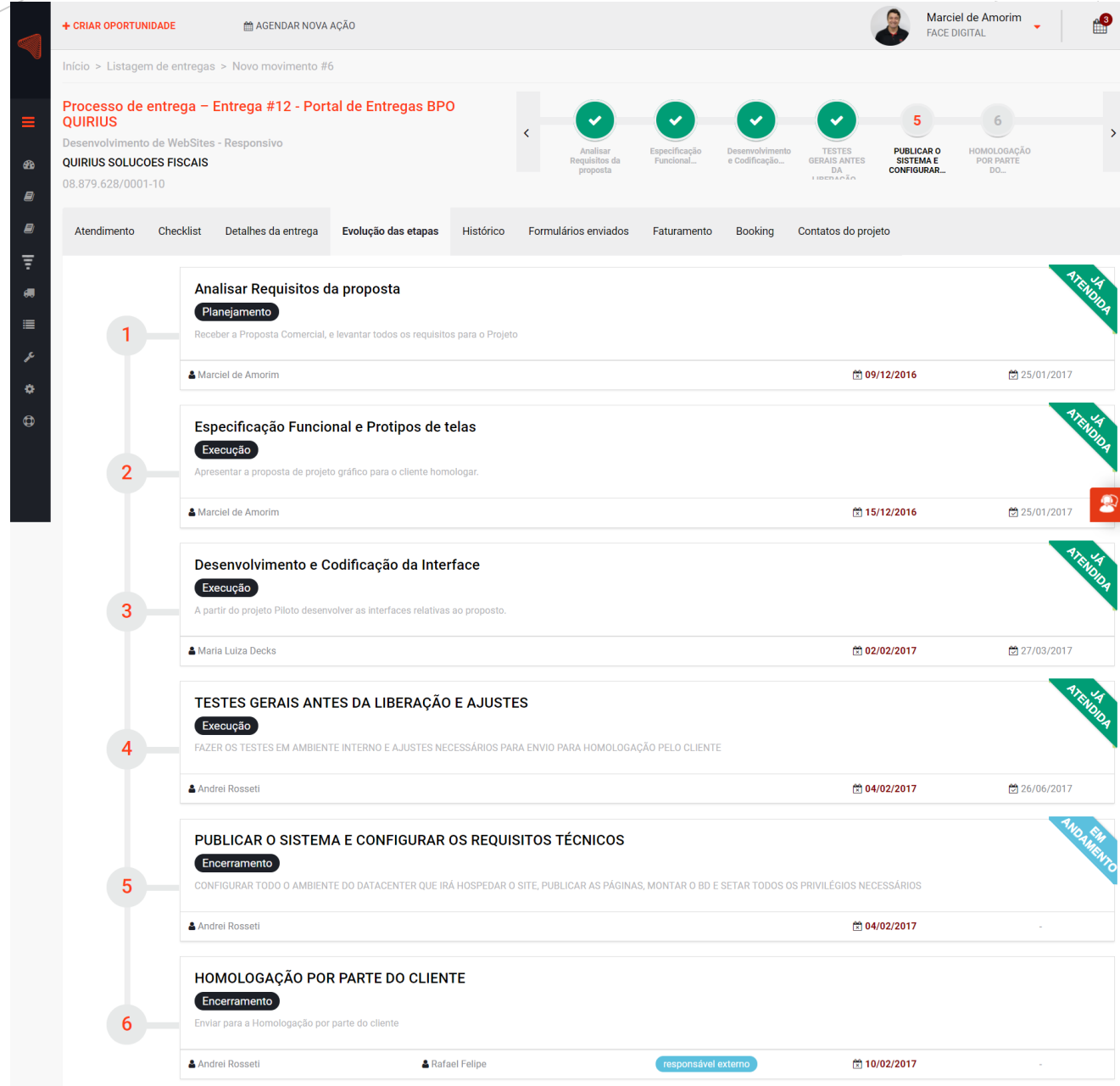
08.879.628/0001-10



MILESTONES DE ENTREGAS



MILESTONES DE ENTREGAS





INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIO

RECURSOS PARA OTIMIZAR E ACELERAR O PROCESSO COMERCIAL

CONFIGURAÇÃO DA OFERTA COMERCIAL

- DEFINIÇÃO DE DOIS NÍVEIS DE CONTROLE
- DEFINIÇÃO DE VALOR BASE E COMISSÃO PADRÃO PARA O NÍVEL UM
 - DEFINIÇÃO DE VALORES BASE PARA O NÍVEL DOIS
- DETALHAMENTO DA OFERTA
- DEFINIÇÃO DO TIME COMERCIAL
- DEFINIÇÃO DAS ETAPAS PADRÕES PARA A JORNADA COMERCIAL
 - ORIENTAÇÕES DE CUMPRIMENTO DA ETAPA
- DEFINIÇÃO DE FORMULÁRIOS PARA PREENCHIMENTO NA ETAPA
- DEFINIÇÃO DE ARQUIVOS MODELOS PARA UTILIZAÇÃO
- DEFINIÇÃO DE PROPOSTAS E CONTRATOS PADRÕES PARA USO NA ETAPA CERTA
- DEFINIÇÃO DE TEMPLATES DE E-MAIL PARA COMUNICAÇÃO.

CONFIGURAÇÃO DA OFERTA COMERCIAL

- CONFIGURAÇÃO DO FLUXO/MILESTONES DE ENTREGA POR NÍVEL 1 E NÍVEL 2;
- CONFIGURAÇÃO DO TIME ENVOLVIDO NA ENTREGA.
- CONFIGURAÇÃO DE DOCUMENTOS/TEMPLATES PARA USO NA COMUNICAÇÃO/CUMPRIMENTO DAS ETAPAS
- CONFIGURAÇÃO DA ALÇADA INTERNA OU EXTERNA(CLIENTE)
- DEFINIÇÃO DE CHECKLIST DE ORIENTAÇÃO PARA CUMPRIMENTO DA ETAPA
- DEFINIÇÃO DOS DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA A CONCLUSÃO DE UMA OPORTUNIDADE COMO GANHA (HABILITAÇÃO DO BOOKING DE VENDAS COM CHECK-LIST DE DADOS/ARQUIVOS)

CONFIGURADOR DE FORMULÁRIOS

- ACELERE A RECEPÇÃO DE DADOS DE QUALIFICAÇÃO E FORMALIZAÇÃO DE PROCESSOS, USANDO O CONFIGURADOR DE FORMULÁRIOS.
- ELE PERMITE DEFINIR A ESTRUTURA DE ENTRADA DE DADOS, ENVIO PELO SISTEMA PARA PREENCHIMENTO ONLINE OU PREENCHIMENTO PELO PRÓPRIO USUÁRIO DURANTE A JORNADA DE VENDA OU ENTREGA.

Campos do formulário

 Status: finalizado

As alterações realizadas não serão visualizadas pelos usuários que já tiverem respondido o formulário.

 ADICIONAR GRUPO

 ADICIONAR CAMPO ▾

Formulário

- 📁 Equipe Comercial
 - 📄 Número de Agentes Comerciais
 - 📄 Número de Gestores Comerciais
- 📁 Público-Alvo
 - 📄 Informe quem são seus clientes?
 - ☑ Quem são os principais interlocutores?
- 📁 Ciclo Comercial
 - ☑ Quais as principais fontes de recepção de Leads (Interessados)
 - ☑ Como Funciona o processo comercial
 - ☑ Processo de Entrega
 - ☑ Quais os principais canais de pós-venda?

SALVAR

VISUALIZAR PRÉVIA

Edição do campo

Nome:

 Ciclo Comercial

Observação:

Informe dados do seu ciclo Comercial

CONFIGURADOR DE FORMULÁRIOS



Survey de Qualificação Online - ELEVE

Esse formulário irá orientar e avaliar o seu perfil e o perfil de seu produto, para então projetar a aderência ao ELEVE para sua melhor escolha.

Dados do Interessado:

Abraao Barbosa -abraaobarbosa.sp@gmail.com -

15/11/2017 10:12

Dados da Empresa:

Tipo de Empresa:

Escolha uma opção

Áreas de Atuação

Informe o(s) tipo(s) de negócio(s) que sua empresa atua.

- ☐ Software/Sistemas/Aplicativos
- ☐ Agência de Publicidade/Digital/Turismo
- ☐ Serviços Empresariais/Auditoria/Consultoria
- ☐ Serviços Financeiro/Investimentos
- ☐ Serviços Imobiliários
- ☐ Terceirização de Mão de Obra
- ☐ Indústria de Máquinas e Equipamentos
- ☐ Indústria de Naval/Embarcações
- ☐ Indústria de Aviação
- ☐ Comércio/Atacado de Bens Duráveis
- ☐ Outros

Análise de Aderência

O produto/serviço comercializado é voltado para qualquer tipo de pessoa/empresa?

Não Sim

O produto/serviço comercializado é de entrega rápida?

Item de prateleira, item pronto e de pronta entrega.

Não Sim

O seu produto/serviço possui pós-venda?

Não Sim

O seu produto/Serviço é escalável?

Quando um item possui formas diferentes de ser entregue, dependendo da necessidade ou característica do comprador.

Não Sim

Qual o nível de formação do agente vendedor?

Escolha uma opção

ENVIAR



Editar Template

ASSUNTO *

Proposta Comercial WORKMAP PRO

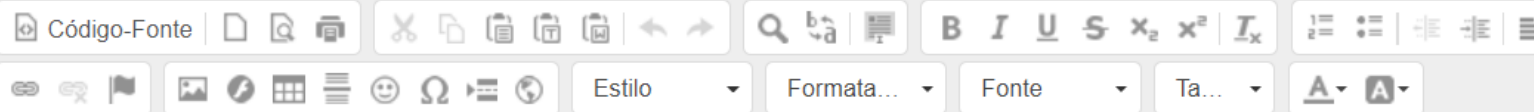
RELACIONAR OFERTAS *

OFERTAS (2)

RELACIONAR MÓDULOS *

MÓDULOS (1)

DETALHES



PROPOSTA COMERCIAL - {descricao_oportunidade}

Número da Proposta Comercial: {nr_oportunidade} - {data_hora_hoje}

Prezado(a): {nome_contato} - {cargo_contato}

Apresentamos no referido documento as condições para a aquisição do software WORKMAP PRO pela empresa {razao_social_e}
CNPJ: {cnpj_empresa}:

WORKMAP PRO:

3 licenças anuais do software

Cancelar

CONFIGURADOR DE TEMPLATES EMAILS/DOCS

- ACELERE A COMUNICAÇÃO CRIANDO E-MAILS PADRÕES DE RELACIONAMENTO.
- ACELERE A APRESENTAÇÃO DE PROPOSTAS E CONTRATOS, CRIANDO DOCUMENTOS TEMPLATES QUE EVITARÃO FALHAS NO PREENCHIMENTO DE DADOS E DIMINUIRAM O LEAD TIME NA ENTREGA DESSES DOCS.

CONFIGURADOR DE TEMPLATES EMAILS/DOCS

Assunto: Apresentação Portal Contábil SC



Olá {nome_contato},

Criado em fevereiro de 2009, o [Portal Contábil SC](#) (PC-SC) é referência para a classe contábil catarinense e de todo o país. No portal um público qualificado de empresários, acadêmicos, e profissionais do setor administrativo, financeiro e de controladoria, buscam novidades e recursos para as suas diversas necessidades.

São mais de 6000 visitantes únicos diários e mais de 20 mil e-mails disparados pela nossa newsletter diária, que acessam além das notícias publicadas nos principais editoriais nacionais, matérias exclusivas em texto e vídeo. O PC-SC reúne informações sobre todos os principais eventos e cursos realizados em SC e no Brasil, e promove diversos serviços de valor para a classe contábil.

Contamos com usuários fiéis, acostumados a retornar ao PC-SC com frequência, ou seja, perfeito para ações mais complexas como Branding, Conteúdo e Inbound Marketing.

Venha fazer parte do seleto grupo de anunciantes do melhor portal de conteúdos destinados a classe contábil de SC e um dos principais do país. Acesse www.portalcontabilsc.com.br, conheça e saiba mais sobre nosso projeto.

Atenciosamente,

{nome_vendedor}
{email_vendedor}
{telefone_vendedor}

Copyright © 2017 Eleve CRM. Todos os direitos reservados

Anuncie no Portal Contábil SC

Focando seus esforços na distribuição de conteúdos ricos e na união da contabilidade catarinense.

Ao anunciar no Portal Contábil - SC a sua marca estará alcançando de forma efetiva Empresários, empreendedores, contadores, especialistas e acadêmicos dos mais diversos ramos de negócios da região de Santa Catarina e de outras partes do Brasil. Pessoas sempre dispostas a crescer profissionalmente, ou seja, pessoas em constante busca de novas soluções, conhecimentos e novidades.

Em nosso Mídia Kit você encontrará todas as informações necessárias para anunciar como: Público do Portal, estatísticas e as formas de anunciar.

Baixe nosso Mídia Kit

Basta inserir os seus dados abaixo para fazer o download de nosso Mídia Kit.



Não sou um robô



reCAPTCHA
Privacidade - Termos

Baixar Mídia Kit

Depoimentos



"Organização, qualidade e agilidade. Assim resumo o atendimento e os serviços prestados pela FACE Digital. Como parceiros em eventos, publicações e

INTEGRAR E CAPTURAR
LEADS DIRETAMENTE DOS
SITES

- NÃO PERCA NENHUM LEAD!
- CAPTURA DIGITALMENTE e INTEGRE SEUS FORMULÁRIOS DE CAPTAÇÃO DIRETAMENTE COM O ELEVE.

API INTEGRAÇÃO



Cadastrar Origem



Atenção Caso o slug seja alterado o mesmo deve ser feito na(s) API(s) de captação de Leads, caso isto não seja feito os leads não serão cadastrados para esta origem.

DESCRIÇÃO *

SITE INSTITUCIONAL CONTATO

SLUG *

site-institucional-contato



OFERTA RELACIONADA *

CONSULTORIA EM VENDAS E MKT



USUÁRIO RESPONSÁVEL *

KETHLYN COLLETTI



Cancelar

SALVAR

Instruções para integração:

URL para envio dos dados:

/api/1.0/leads

Método:

Requisição POST (HTTP)

Header:

A requisição POST deve conter o header "Content-Type: application/json"

Body

O Body do POST deve conter um JSON com as seguintes informações (Siga a estrutura abaixo):

Parâmetros obrigatórios

Parâmetro	Descrição
email_lead	Email do lead
token_conta	Token de sua conta no ELEVE CRM. O TOKEN da sua conta é: 72072ed86dffaee
origem_lead	Slug da origem do lead. O slug da Origem SITE INSTITUCIONAL CONTATO é site-institucional-contato

```
{
  "token_conta": 72072ed86dffaee, //Obrigatório
  "origem_lead": "site-institucional-contato, //Obrigatório
  "email_lead": "teste@exemplo.com", //Obrigatório
  "nome_lead": "Nome do Lead",
  "cargo_contato": "Cargo do Lead",
  "telefone_lead": "Telefone do Lead",
  "celular_lead": "Celular do Lead",
  "cpf_lead": "CPF do Lead",
  "empresa_lead": "Empresa do lead",
  "assunto": "Assunto da mensagem",
  "mensagem": "Mensagem desejada",
  'custom': {"campo": "Nome do campo", "campo_slug": "slug do campo", "valor": "Valor do campo"}, {...}
}
```



Editar Cenário

Dados Básicos

Ofertas

3

Vendedores

4

Meses

Ano referência
2017

Meta anual
R\$ 1.100.000,00

Diferença
R\$ 0,00

Andrei Rosseti

→

R\$ 0,00

Marciel de Amorim

→

R\$ 1.000.000,00

Marciel de Amorim - GC

→

R\$ 0,00

Viviane W. de Amorim

→

R\$ 100.000,00

Voltar

SALVAR E CONTINUAR

DEFINIÇÃO DE METAS COMERCIAIS



DEFINIÇÃO DE METAS COMERCIAIS

➕ CRIAR OPORTUNIDADE

AGENDAR NOVA AÇÃO

JOÃO BIDO
FBDE | NEXION

IR PARA O PAINEL DE ENTREGAS

EM NEGOCIAÇÃO

CONCRETIZADAS

PREVISÃO DE VENDAS

FILTRAR

Placar Ao Vivo

Prospecção

0

Qualificação

2

Negociação

2

R\$ 12.900,00

Fechamento

0

R\$ 0,00

Ganho

1

R\$ 8.500,00

R\$ 0,00

Perdido

0

R\$ 0,00

R\$ 0,00

Tempo médio de atendimento: 0 dia(s)

Tempo médio de atendimento: 0 dia(s)

Vendas em Negociação

Oportunidades em Negociação

2

R\$ 12.900,00

R\$ 0,00

Oportunidades sem movimentações há 30 dias

FACE DIGITAL
SOFTWARES

Marciel de Amorim
1 Mês

FACE DIGITAL
CONSULTORIA EM VENDAS E MKT

Marciel de Amorim
1 Mês

SULTAN INDUSTRIA E COMERCIO DE ARTEFATOS TEXTEIS LTDA
CONSULTORIA EM VENDAS E MKT

Marcia Mourão
1 Mês

SOFAPE FABRICANTE DE FILTROS LTDA
SOFTWARES

Marciel de Amorim
1 Mês

Funil de Vendas

R\$ 0,00

Prospecção: 0

R\$ 0,00

Qualificação: 2

R\$ 12.900,00

Negociação: 2

R\$ 0,00

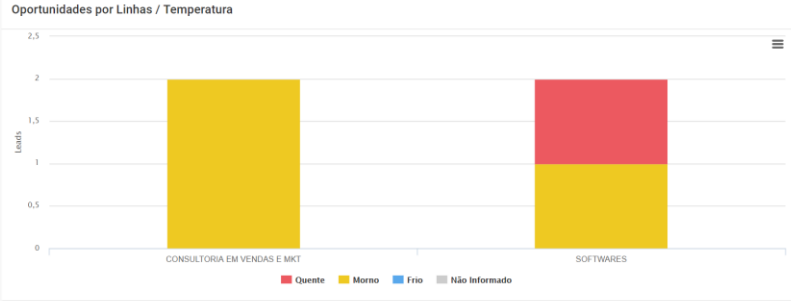
Em Fechamento: 0

R\$ 8.500,00

Vendas Realizadas: 1

Linhas de Produtos em Negociação

Produto/Linha	Valor negociado	Valor previsto
SOFTWARES	R\$ 12.900,00	R\$ 14.780,00



➕ CRIAR OPORTUNIDADE

AGENDAR NOVA AÇÃO

JOÃO BIDO
FBDE | NEXION

IR PARA O PAINEL DE ENTREGAS

EM NEGOCIAÇÃO

CONCRETIZADAS

PREVISÃO DE VENDAS

FILTRAR

Ganho

1

R\$ 8.500,00

R\$ 0,00

Perdido

0

R\$ 0,00

R\$ 0,00

Tempo médio de atendimento: 0 dia(s)

Tempo médio de atendimento: 0 dia(s)

Últimas vendas realizadas

SOFTWARES

FACE DIGITAL

Por Greicy Rodrigues

R\$ 8.500,00

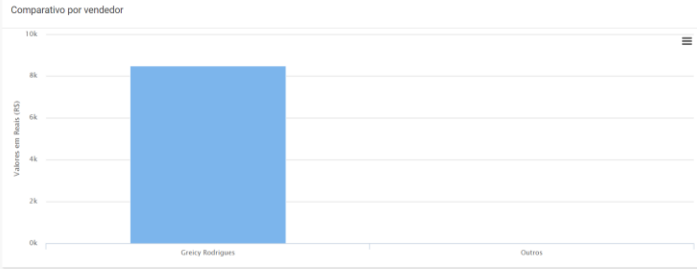
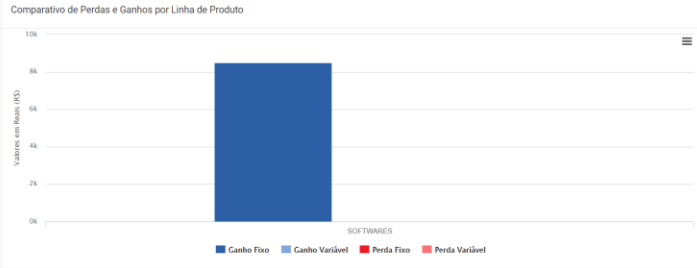
R\$ 0,00

Índice geral de sucesso (Perdas/Ganhos)

100 %

Fechamentos por Linhas de Produto

Produto/Linha	Valor negociado		Valor perdido	
	Fixo	Variável	Fixo	Variável
SOFTWARES	R\$ 8.500,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00



➕ CRIAR OPORTUNIDADE

AGENDAR NOVA AÇÃO

Marciel de Amorim
FBDE | NEXION

IR PARA O PAINEL DE ENTREGAS

EM NEGOCIAÇÃO

CONCRETIZADAS

PREVISÃO DE VENDAS

FILTRAR

Oportunidades em Fechamento

R\$ 30.000,00 (1)

R\$ 0,00

Oportunidades próximas de fechar

DAGAN TUBOS DE ACO CONSULTORIA EM VENDAS E MKT

Greicy Rodrigues

1 Semana

BEMFIXA CONSULTORIA EM VENDAS E MKT

Edson Mazucatto

1 Mês

Comparativo por vendedor

Linhas de Produto em Negociação / Fechamento

Produto/Linha	Valor negociado	Valor previsto
SOFTWARES	R\$ 12.900,00	R\$ 14.780,00

