



# A ROTINA DO GESTOR

Cobra a informação, recebe o relatório, toma providências. Quinze minutos por dia. Venda é resultado disso.

|                                                                          | TODO DIA · 18H30<br>15 MINUTOS                                                                                                                                                                                                  | TODA SEGUNDA · 9H<br>1 HORA                                                                                                                                                                                                                                   | TODO MÊS · ÚLTIMO DIA ÚTIL<br>1 HORA                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1<br>COBRA A INFORMAÇÃO<br>sem número, nada acontece                     | Às 18h30, cada vendedor e o pré-vendedor mandam o <b>relatório do dia</b> em uma mensagem. Quem não mandou até as 18h45, você cobra pelo nome. CRM atualizado faz parte do relatório: <b>card sem próxima ação não existe</b> . | Os <b>oito números da semana</b> , por pessoa e da loja, tirados do CRM ou do placar. Sem os números na mão, a reunião não acontece.                                                                                                                          | O <b>placar mês contra mês</b> , os motivos de perda e as objeções anotadas, contados um a um.                                                                                  |
| 2<br>RECEBE O RELATÓRIO<br>lê o número, acha o gargalo                   | Cinco minutos, número a número. <b>O que se repetiu hoje?</b> Lead que esperou, visita que não veio, proposta sem retorno. Anota pra segunda. Não corrige lead a lead.                                                          | <b>Onde o funil quebra:</b> a menor taxa contra a faixa boa, a coluna com mais card parado, quem está abaixo da média. Antes de decidir, ouve <b>três ligações</b> e lê <b>cinco conversas</b> daquele gargalo: a causa aparece na evidência, não na opinião. | A taxa que mais caiu, o motivo de perda que mais cresceu, e a pergunta: <b>é anúncio, estoque, gente ou processo?</b>                                                           |
| 3<br>TOMA PROVIDÊNCIAS<br>um gargalo, uma ação, um responsável, um prazo | Dez minutos: responde cada relatório em <b>uma linha</b> . O "trava pra você" (avaliação da troca, desconto, crédito) sai resolvido até as 9h de amanhã. Quem cobra o lead é o card, não você.                                  | <b>Reunião de 30 minutos:</b> mostra o número e a evidência, decide <b>uma</b> ação para o gargalo (script, treino ou regra), com responsável e prazo. Antes disso, confere a ação da semana passada: <b>o número subiu?</b>                                  | <b>Quinze minutos com cada um</b> , sozinho, olhando o número dele. Uma taxa pra atacar no mês que vem e o que muda na rotina por causa dela. Leva tudo pra call com a Acelera. |

OS NÚMEROS DO GESTOR · DE CADA 100 LEADS · ATAQUE SEMPRE A MENOR TAXA

|                                                                       |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                                 |                                                                                  |                                                                                 |                                                                               |                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| BASE<br>LEADS NOVOS<br>Cards criados no período<br><br>EXEMPLO<br>100 | 1<br>RESPONDERAM<br>Respondeu ÷ novos · faixa boa 60 a 70%<br><br>EXEMPLO<br>60 a 70 | 2<br>QUALIFICADOS<br>Qualificou ÷ respondeu · faixa boa 40 a 60%<br><br>EXEMPLO<br>60 | 3<br>VISITAS OU CALLS MARCADAS<br>Marcou ÷ qualificou · faixa boa 25 a 40%<br><br>EXEMPLO<br>25 | 4<br>COMPARECERAM<br>Apareceu ÷ marcou · faixa boa 50 a 70%<br><br>EXEMPLO<br>16 | 5<br>PROPOSTAS<br>Proposta ÷ apareceu · faixa boa 60 a 80%<br><br>EXEMPLO<br>12 | 6<br>VENDAS<br>Fechou ÷ proposta · faixa boa 15 a 30%<br><br>EXEMPLO<br>3 a 4 | +<br>OBJEÇÕES ANOTADAS<br>Toda perda e todo "vou pensar" com a objeção escrita. Alimenta o manual e a reunião<br>META<br>100% |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

A REGRA DO GESTOR

**Cobra a informação, recebe o relatório, toma providências.** Quinze minutos por dia, uma hora por semana, uma hora por mês. Quem cobra lead a lead é o card. O gestor acha o gargalo e corrige o processo: um por semana, e na segunda seguinte o número diz se funcionou.