



A ROTINA DO GESTOR

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

	TODO DIA · 18H30 15 MINUTOS	TODA SEGUNDA · 9H 1 HORA	TODO MÊS · ÚLTIMO DIA ÚTIL 1 HORA
1 COBRA A INFORMAÇÃO sem número, nada acontece	Às 18h30, cada vendedor e o pré-vendedor mandam o relatório do dia em uma mensagem. Quem não mandou até as 18h45, você cobra pelo nome. CRM atualizado faz parte do relatório: card sem próxima ação não existe .	Os oito números da semana , por pessoa e da loja, tirados do CRM ou do placar. Sem os números na mão, a reunião não acontece.	O placar mês contra mês , os motivos de perda e as objeções anotadas, contados um a um.
2 RECEBE O RELATÓRIO lê o número, acha o gargalo	Cinco minutos, número a número. O que se repetiu hoje? Lead que esperou, visita que não veio, proposta sem retorno. Anota pra segunda. Não corrige lead a lead.	Onde o funil quebra: a menor taxa contra a faixa boa, a coluna com mais card parado, quem está abaixo da média. Antes de decidir, ouve três ligações e lê cinco conversas 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: é anúncio, estoque, gente ou processo?
3 TOMA PROVIDÊNCIAS um gargalo, uma ação, um responsável, um prazo	Dez minutos: responde cada relatório em uma linha . 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.	Reunião de 30 minutos: mostra o número e a evidência, decide uma ação para o gargalo (script, treino ou regra), com responsável e prazo. Antes disso, confere a ação da semana passada: o número subiu?	Quinze minutos com cada um , 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 LEADS NOVOS Cards criados no período EXEMPLO 100	1 RESPONDERAM Respondeu ÷ novos · faixa boa 60 a 70% EXEMPLO 60 a 70	2 QUALIFICADOS Qualificou ÷ respondeu · faixa boa 40 a 60% EXEMPLO 60	3 VISITAS OU CALLS MARCADAS Marcou ÷ qualificou · faixa boa 25 a 40% EXEMPLO 25	4 COMPARECERAM Apareceu ÷ marcou · faixa boa 50 a 70% EXEMPLO 16	5 PROPOSTAS Proposta ÷ apareceu · faixa boa 60 a 80% EXEMPLO 12	6 VENDAS Fechou ÷ proposta · faixa boa 15 a 30% EXEMPLO 3 a 4	+ OBJEÇÕES ANOTADAS Toda perda e todo "vou pensar" com a objeção escrita. Alimenta o manual e a reunião META 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.