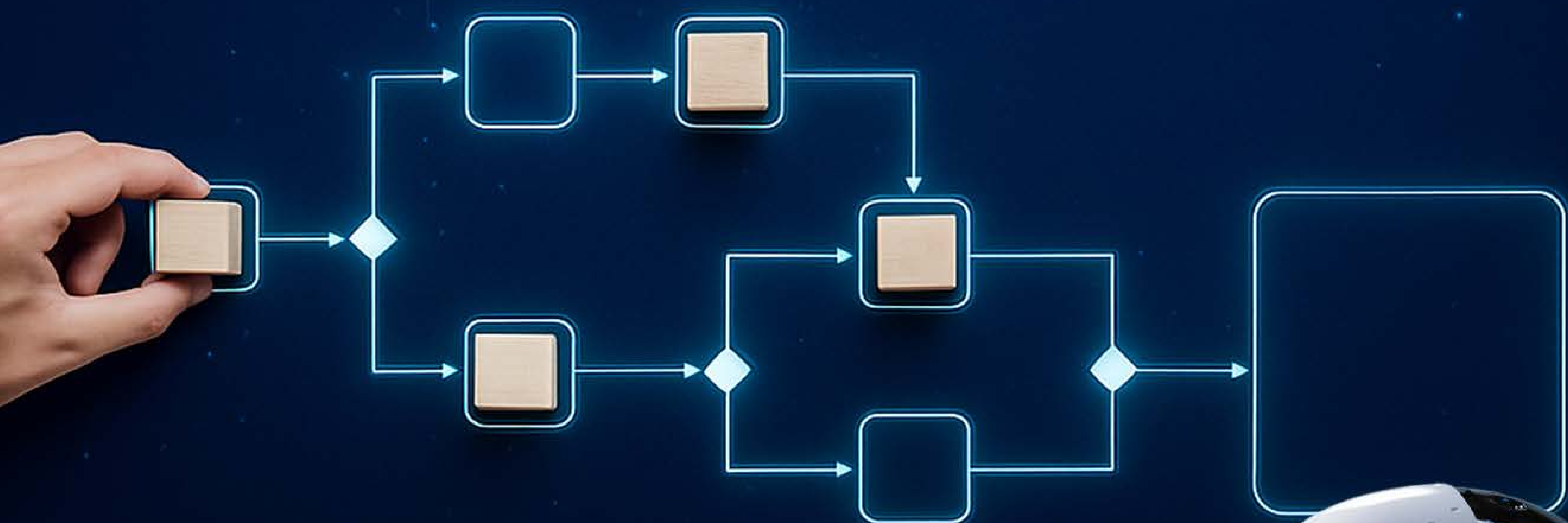
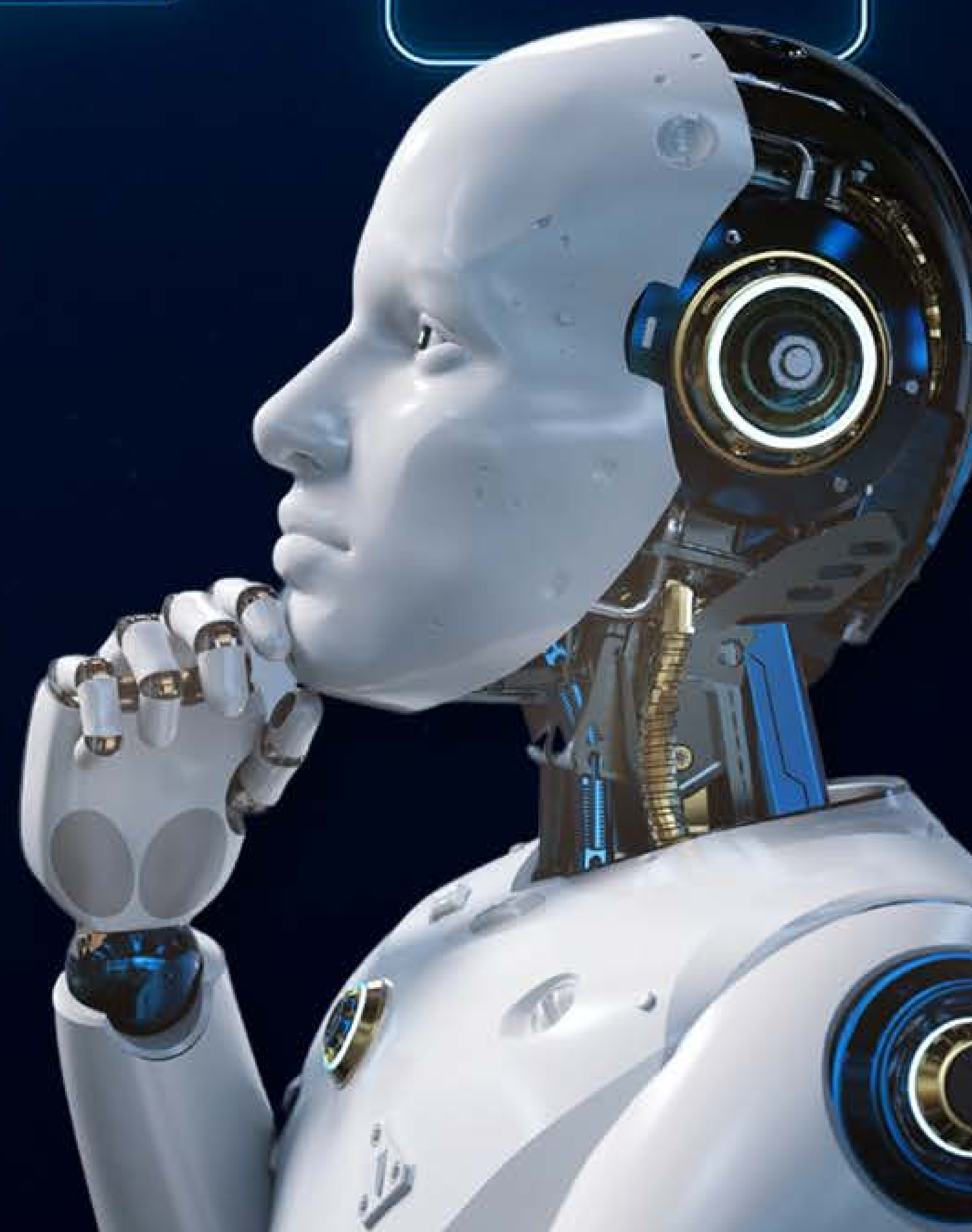


10 AUTOMAÇÕES ESSENCIAIS PARA FUNIL DE VENDAS



Estratégias práticas
para vender mais,
com menos esforço

Por Victor Rebelo





POR QUE AUTOMATIZAR?

Se você ainda faz tudo no “braço” no seu processo de vendas, está desperdiçando tempo, energia e oportunidade para fechar novos negócios.

A automação não é mais luxo — é necessidade!

Este e-book apresenta 10 automações simples, mas poderosas, que você pode (e deve) ativar no seu funil de vendas para otimizar o seu processo, usando como base o CRM Pipedrive.

Cada automação que você implementar vai reduzir atrito, aumentar a produtividade e tornar o seu funil mais inteligente, rápido e eficiente.

Victor Rebelo

Comunicador e consultor em vendas e tecnologia

01

**ADICIONA NEGÓCIO E ATIVIDADE
PARA NOVOS CONTATOS**

Imagine perder uma oportunidade de negócio só porque ela não foi registrada à tempo. Essa automação é o primeiro passo para um fluxo de trabalho mais eficiente.

Assim que o contato entra por algum canal, automatizar a criação de uma lead na caixa de entrada ou de um negócio no funil e adicionar atividades programadas, evita esquecimentos e garante que toda oportunidade seja tratada, desde o início, com agilidade e profissionalismo.

**O que é?**

Quando um novo contato chega ao CRM, a automação adiciona um novo negócio no funil ou uma lead na caixa de entrada.

Na sequência, já é adicionada uma ou mais atividades a serem realizadas, com prazo definido.

Por que usar?

Agiliza o cadastro.

Evita a estagnação da lead ou do negócio e acelera o contato inicial.

Plataforma

Pipedrive CRM: Recurso de automatização de fluxo de trabalho.

02

SEQUÊNCIA DE MENSAGENS DE NUTRIÇÃO INICIAL

Você não pode depender da memória ou da agenda para dar as boas-vindas e fazer a pré-qualificação inicial com uma nova lead ou oportunidade de negócio.

Automatizar uma sequência de mensagens, seja por e-mail, WhatsApp ou SMS, aumenta o engajamento inicial.

Esta automação demonstra presença e profissionalismo, enquanto você realiza outras atividades que são prioritárias no momento, ganhando tempo para um contato mais estratégico.



O que é?

Envio programado de uma série de e-mails e/ou mensagens de WhatsApp de pré-qualificação ou nutrição inicial.

Por que usar?

Gera engajamento e maior interesse.

Rapidez e organização desde o primeiro contato.

Plataformas

Pipedrive CRM: Envio de e-mails.

Para integrar o Pipedrive com WhatsApp: Plataforma TimelinesAI.

Automação para envio de WhatsApp: Plataforma Zapier.

03

ADICIONA ATIVIDADE APÓS A QUALIFICAÇÃO INICIAL

Após a qualificação com base em critérios objetivos e pré-definidos, é importante que seja gerada, automaticamente, uma atividade para o vendedor. Isso evita desperdício de tempo e aumenta a eficiência do time comercial.

Esta automação ajuda a identificar rapidamente quem vale um contato imediato e quem ainda pode continuar sendo nutrido por meio de mensagens automáticas, antes de uma abordagem mais pessoal.



O que é?

Qualificação com base em cargo, setor, interesse e outros campos personalizados. Após qualificação, deve ser gerada uma atividade para um vendedor específico.

Por que usar?

Economia de tempo com leads não qualificados.

Plataformas

Pipedrive CRM: Campos personalizados, etiquetas, recurso de automatização do fluxo de trabalho.

04

**ALERTA E CRIAÇÃO DE ATIVIDADE
PARA NEGÓCIO QUENTE**

Timing é fundamental em vendas. Receber um alerta instantâneo e ter uma atividade agendada automaticamente quando um negócio avançar para uma determinada etapa, responder a um e-mail ou ganhar uma pontuação mais alta, permite que sua equipe aja rápido, antes da concorrência. Automatizar esta cadência transforma a velocidade em vantagem competitiva – e mostra que tecnologia pode (e deve) ser aliada da intuição comercial.

**O que é?**

Notificação automática e criação de atividade quando um negócio no funil avança para uma determinada etapa, responde a um e-mail ou atinge certa pontuação.

Por que usar?

Foco na oportunidade mais quente.

Ação rápida = mais chances de fechamento.

Plataforma

Pipedrive CRM: Módulo Pulse (recurso Pontuação) e recurso de automatização do fluxo de trabalho.

05

TRANSFERÊNCIA DA PROPRIEDADE DO NEGÓCIO E NOTIFICAÇÃO

Sempre que o SDR avançar um negócio para uma determinada etapa do funil ou quando uma atividade específica for agendada, é possível transferir automaticamente a propriedade do negócio para o closer responsável, com base nos campos de dados preenchidos durante a qualificação ou nos produtos a serem negociados.

Após a transferência, além de o closer receber uma notificação (via Pipedrive ou WhatsApp), também é possível ser agendada uma nova atividade para ele.

**O que é?**

Transferência automática do negócio para um vendedor específico, com base em campos de dados, etapa do funil ou atividade agendada.

Por que usar?

Agilidade no trabalho do SDR e do closer.

Plataformas

Pipedrive CRM: Recurso de automatização do fluxo de trabalho.

Para integrar o Pipedrive com WhatsApp: Plataforma TimelinesAI.

Automação para envio de WhatsApp: Plataforma Zapier.

06

**PREENCHIMENTO, ENVIO E
RASTREIO DE DOCUMENTOS**

Muitos vendedores perdem muito tempo na elaboração de propostas, quando muita informação pode ser preenchida automaticamente com base nos campos de dados do negócio. A partir de modelos de documentos pré-configurados, o Pipedrive pode preencher as informações que faltam e deixar o seu orçamento ou contrato pronto para ser enviado. Também é possível solicitar assinatura digital, enviar lembretes e receber notificação quando o documento for visualizado e assinado.

**O que é?**

Preenchimento automático de modelos de documentos, utilizando as informações dos campos personalizados do negócio.

Depois, basta enviar a documento com rastreamento de abertura. Envio de lembretes e recebimento de notificações. Este processo é semiautomático, uma vez que parte dele ainda é manual.

Por que usar?

Agilidade e economia de tempo no envio de orçamentos e contratos.

Plataforma

Pipedrive CRM: Módulo SmartDocs

07

**FOLLOW-UP AUTOMÁTICO APÓS
O ENVIO DA PROPOSTA**

Muitos vendedores se esforçam na apresentação do produto e no envio da proposta, mas esquecem-se ou perdem o timing na hora de fazer o acompanhamento e a negociação. Desta forma, muitos negócios são perdidos simplesmente porque o potencial cliente não obteve o retorno no momento certo. Fazer o follow-up após o envio da proposta, sempre que for necessário, aumenta as chances de conversão. Envie mensagens e tenha atividades de acompanhamento agendadas, tudo de forma automática!

**O que é?**

Agendamento de atividades de acompanhamento e envio de e-mails de follow-up após enviar uma proposta ou contrato.

Por que usar?

Agilidade e economia de tempo no acompanhamento.
Aumenta as chances de conversão.

Plataformas

Pipedrive CRM: Recurso de automatização do fluxo de trabalho ou Módulo Pulse (recurso Sequências).

08

CADÊNCIA DE NUTRIÇÃO APÓS NEGÓCIO SER GANHO

Sabemos que custa menos vender para quem já é cliente do que para novas leads. Portanto, após o fechamento do negócio, é muito importante manter contato com o cliente, seja com o objetivo de receber feedback, de prestar apoio no pós-venda ou mesmo para gerar uma nova oportunidade de negócio para o futuro.

Para facilitar este trabalho, você pode criar uma cadência automática de mensagens, seja por e-mail ou WhatsApp, com o objetivo de marcar presença de forma positiva junto ao cliente.



O que é?

Envio de mensagens no pós-venda (e-mail ou WhatsApp) para negócios ganhos.

Por que usar?

Garante continuidade e presença positiva junto ao cliente.
Possibilidade de gerar novas oportunidades de negócios futuros.

Plataformas

Pipedrive CRM: Recurso de automatização de fluxo de trabalho.

Para integrar o Pipedrive com WhatsApp: Plataforma TimelinesAI.

Automação para envio de WhatsApp: Plataforma Zapier.

09

REATIVAÇÃO DE NEGÓCIOS ESTAGNADOS OU PERDIDOS

Deixar leads ou oportunidades de negócio paradas no seu funil é um desperdício. Esta automação cria uma atividade e envia uma mensagem para o contato do negócio após um período de inatividade.

A mesma ideia pode ser aplicada aos negócios perdidos. Dependendo do motivo da perda, faz todo o sentido agendar uma atividade para retomar contato ou programar o envio de mensagens de nutrição durante um período.



O que é?

Criação automática de atividade de retomar contato ou envio de mensagens de nutrição (e-mail ou WhatsApp) para negócios perdidos ou estagnados por um determinado período no funil.

Por que usar?

Garante continuidade e evita esquecimento no funil.
Gera novas oportunidades com negócios perdidos.

Plataformas

Pipedrive CRM: Recurso de automatização de fluxo de trabalho.

Para integrar o Pipedrive com WhatsApp: Plataforma TimelinesAI.

Automação para envio de WhatsApp: Plataforma Zapier.

10

**RELATÓRIOS EM TEMPO REAL E
ACOMPANHAMENTO DAS METAS**

Para que as falhas sejam corrigidas e as metas atingidas, é essencial a análise das métricas envolvidas no processo comercial. Acontece que muitos vendedores e gestores perdem tempo demais gerando ou simplesmente não sabem como gerar os principais relatórios. Isso quando não se esquecem de atualizar, manualmente, os dados. Crie relatórios personalizados e atualizados automaticamente, em tempo real, com informações detalhadas, como: taxa de conversão, atividades concluídas, negócios criados, metas e muitos outros dados essenciais.

**O que é?**

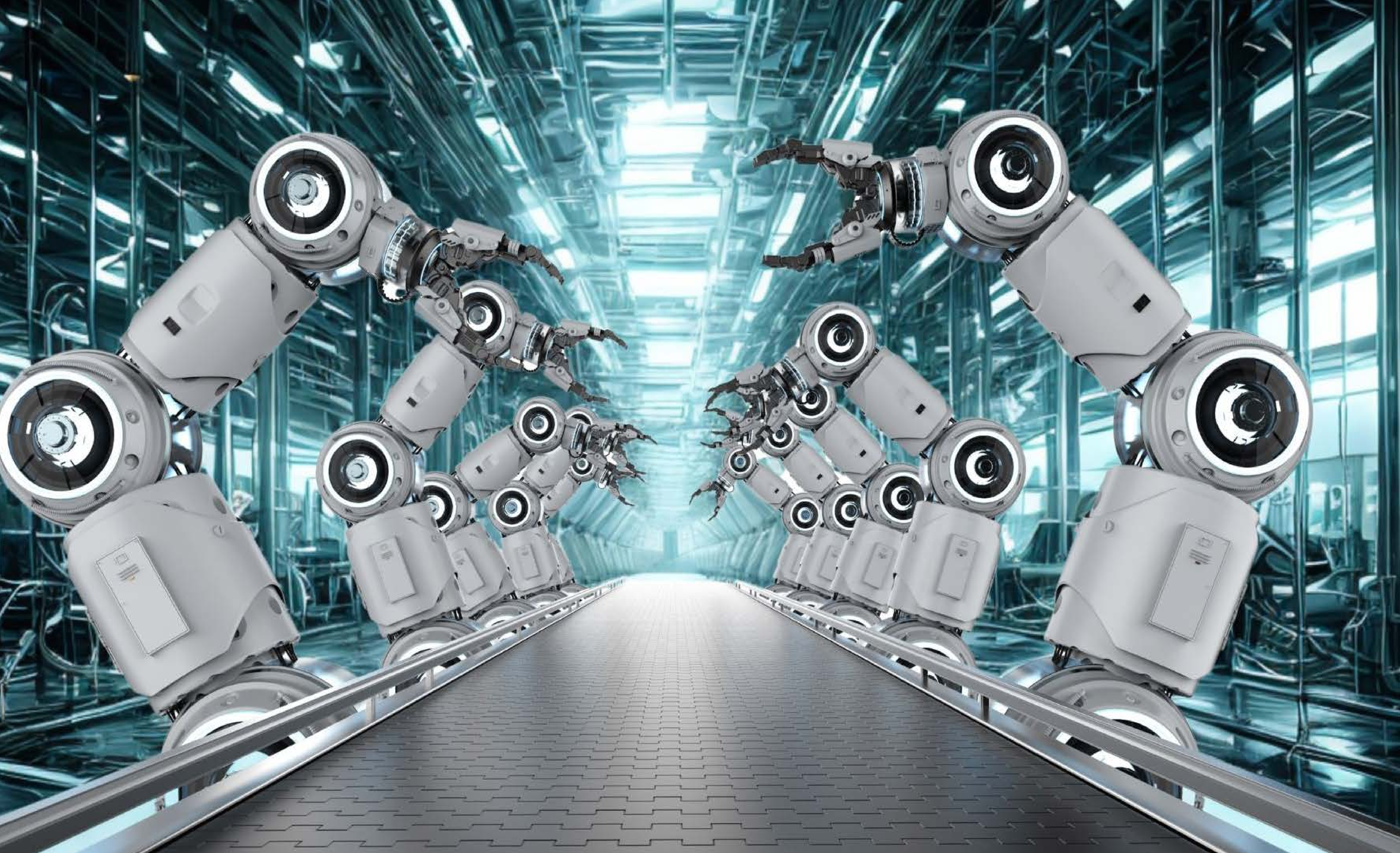
Atualização automática de relatórios, em tempo real.

Por que usar?

Essencial para análise do processo comercial, correção de falhas e definição de novas estratégias, a fim de atingir as metas definidas.

Plataformas

Pipedrive CRM: Módulo Insights.

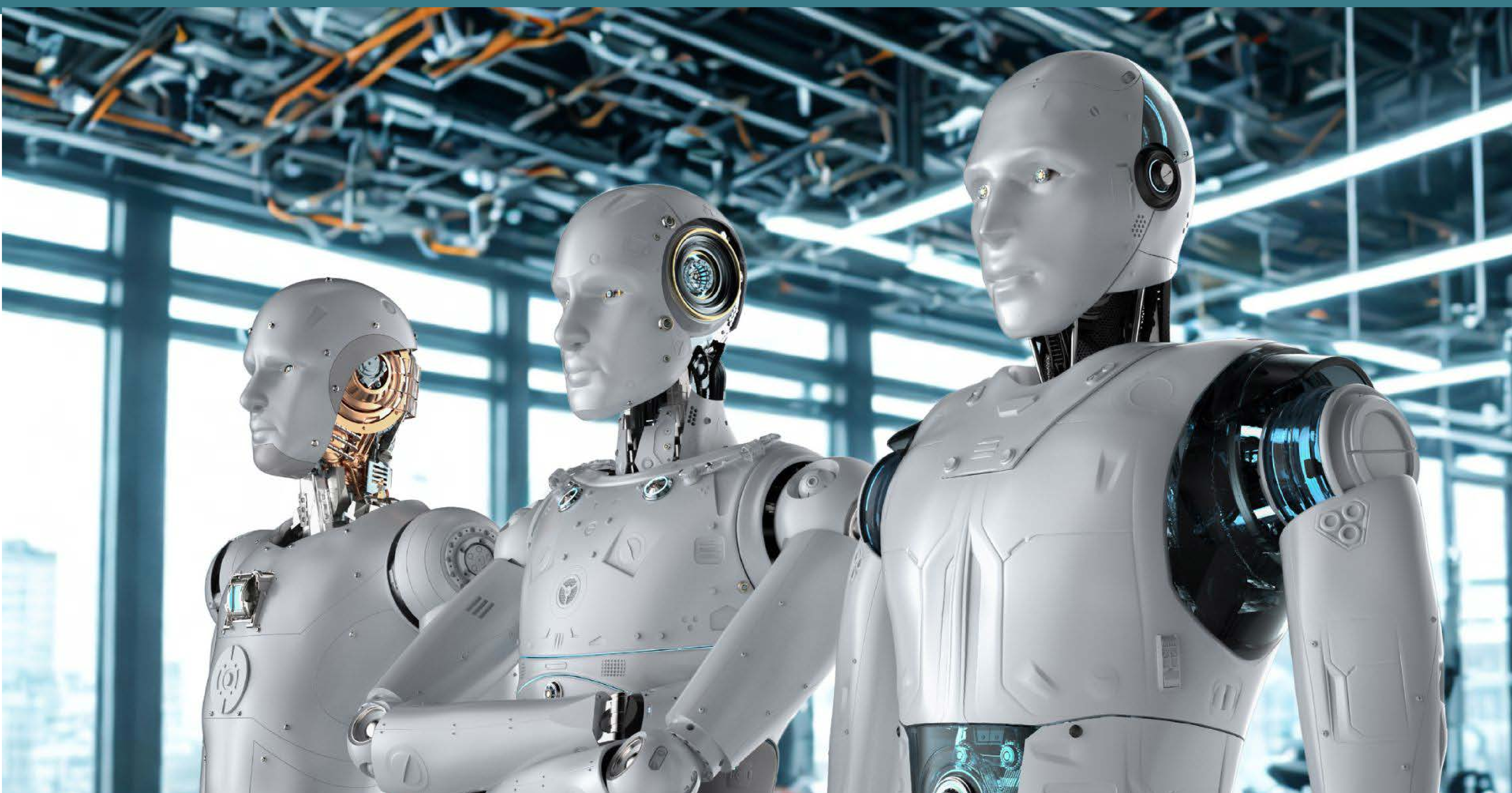


VAMOS AUTOMATIZAR!

Antes de tudo, [acesse o meu site e crie uma conta no Pipedrive](#), para testar o CRM gratuitamente por 30 dias, sem compromisso!

Depois que as configurações essenciais e a importação da base de dados estiverem feitas, escolha uma automação para começar e utilize o recurso de Automação de Fluxo de Trabalho.

Automatizar o seu processo comercial não é sobre substituir pessoas – é sobre liberar tempo para que vendedores possam fazer o que fazem de melhor: se conectarem com clientes e fecharem negócios.



PRECISA DE MENTORIA?

Seja para implementação total ou apenas a configuração de alguns recursos específicos, na minha mentoria eu vou te ajudar a adaptar o Pipedrive às necessidades do seu processo comercial.

Desenvolveremos as melhores estratégias utilizando os recursos disponíveis no CRM, integrado com outras plataformas, para otimizarmos ao máximo o seu funil de vendas.

[Acesse o meu site e agende uma videochamada](#) para que eu possa fazer um diagnóstico do seu processo comercial e enviar uma proposta de consultoria.



UM POUCO SOBRE MIM

- Sou especialista em vendas e tecnologia, com mais de 25 anos de experiência na área.
- Trabalhei como Executivo de Contas Sênior na Pipedrive.
- Atualmente, sou parceiro oficial das plataformas **Pipedrive** | **Surfe** | **TimelinesAI** e já prestei consultoria sobre o CRM Pipedrive para mais de uma centena de empresas, localizadas em diversos países.
- Também criei e mantenho o maior canal no YouTube, em língua portuguesa, sobre o Pipedrive.
- Apresentei o podcast *Visão de Negócio*, em Portugal.
- Tenho mais de duas décadas de experiência em Comunicação e design gráfico, e produzo vídeos corporativos com foco em storytelling e presença digital.



CONTATOS E MAIS INFORMAÇÕES

contato@victorrebelo.com WhatsApp: +351 934 485 399

Website | www.victorrebelo.com

Youtube | www.youtube.com/victorrebelo

Linkedin | www.linkedin.com/in/victorrebelo

Instagram | www.instagram.com/victor.rebelo.consultoria

