DANNY ARAUJO
CONSULTORIA COMERCIAL E MARKETING

Diagnóstico de *Arquitetura* Comercial

Sua empresa tem processo previsível ou depende apenas de *sorte?*

CONTEXTO

9
CRITÉRIOS EM 3 FASES

Se você sente que a sua empresa vive um ciclo de altos e baixos — onde um mês é excelente e o outro é de aperto — o problema quase nunca é o mercado. É a falta de processos previsíveis. **A sorte não é uma estratégia escalável.** Para crescer com margem e controle, toda operação comercial precisa se sustentar em três pilares: **Qualificação, Processo e Dados.** Use este checklist executivo para auditar sua operação agora.

FASE 1 · ENTRADA DO FUNIL

Qualificação

Atração, triagem e rastreio de origem.

FASE 2 · MEIO DO FUNIL

Processo

Tempo de resposta, discovery e follow-up.

FASE 3 · CONVERSÃO

Dados

CRM, auditoria de perdas e métricas.

Como preencher: Marque apenas os critérios que já funcionam na rotina da sua empresa hoje — sem depender da sua intervenção direta para acontecer.

O CHECKLIST DE 9 PONTOS

Auditoria em 3 fases

PONTUAÇÃO TOTAL ___ / 9

01	**ATRAÇÃO & QUALIFICAÇÃO** (Entrada do Funil)	SUBTOTAL ___ / 3
☐	**Filtro de ICP:** Temos um Perfil de Cliente Ideal documentado e o time sabe exatamente para quem NÃO vender.	
☐	**Triagem Prévia:** Existe qualificação antes de passar o lead ao vendedor, evitando perda de tempo com curiosos.	
☐	**Origem Rastreada:** Sabemos de qual canal, campanha ou indicação veio cada cliente que fechou contrato.	
02	**PROCESSOS & ATENDIMENTO** (Meio do Funil)	SUBTOTAL ___ / 3
☐	**Tempo de Resposta (SLA):** O primeiro contato comercial acontece em menos de 15 minutos após a chegada do lead.	
☐	**Roteiro de Discovery:** O time conduz perguntas investigativas padrão em vez de improvisar o atendimento.	
☐	**Cadência de Follow-up:** Existe uma régua obrigatória de pelo menos 5 tentativas de contato antes de encerrar um lead.	
03	**DADOS & GESTÃO** (Conversão e Previsibilidade)	SUBTOTAL ___ / 3
☐	**CRM Ativo:** Toda a jornada comercial é registrada em sistema, sem depender de memória ou WhatsApp pessoal.	
☐	**Auditoria de Perdas:** Os motivos de "não fechamento" são registrados e analisados semanalmente pela liderança.	
☐	**Domínio de Métricas:** A gestão acompanha em tempo real o CAC (Custo de Aquisição), Ticket Médio e taxa de conversão por etapa.	

MATRIZ DE MATURIDADE

O que a sua pontuação revela sobre a sua operação:

Sua pontuação: ____ / 9

0 A 3 PONTOS

0 – 3

Operação de Risco

Suas vendas dependem de sorte ou do talento individual de uma ou duas pessoas. Se o seu melhor vendedor sair hoje, o faturamento trava.

4 A 6 PONTOS

4 – 6

Operação Frágil

Existe tração comercial, mas há vazamentos invisíveis entre o atendimento e o fechamento por onde o seu lucro está escorrendo.

7 A 9 PONTOS

7 – 9

Operação Estruturada

Você possui base previsível e governança de dados pronta para ganhar escala com segurança.

Quer desenhar essa arquitetura na sua empresa?

Envie o resultado do seu diagnóstico no meu WhatsApp comercial para avaliarmos o seu cenário — ou entre no canal VIP Arquitetura da Gestão para acompanhar minhas análises semanais.

Enviar meu diagnóstico no WhatsApp →

Entrar no Canal VIP Arquitetura da Gestão →

WHATSAPP
(84) 9 7400-5115

SITE
www.dannyaraujo.com.br