

## **Introdução: Sua Empresa precisa de um Planejamento Estratégico Eficaz, “pra ontem”!**

### **Empreender pode ser um caminho solitário.**

Eu sei exatamente o que é ter que cuidar de todos os detalhes do negócio, da estratégia à execução, enquanto lido com a pressão constante de alcançar metas ambiciosas. Recentemente, uma pesquisa com 10.000 empresários revelou uma realidade preocupante: mais da metade deles acredita que não irá bater a meta de 2024, ou pior, sequer possui uma meta clara. Isso me fez perceber que muitos ainda não têm uma máquina de vendas de alta performance ou um planejamento estratégico capaz de direcionar suas ações para o sucesso.

**"Aquilo que você sabe te trouxe até aqui, mas o que você vai aprender aqui é o que te levará para o próximo nível."**

O mercado de tecnologia é implacável e exige uma abordagem estruturada para transformar desafios em oportunidades. Com mais de uma década de experiência em growth sales, já ajudei inúmeras empresas a dobrar e até triplicar seu faturamento em 12 meses, implementando processos que transformam a geração de demanda em receita real e previsível. Desenvolvi métodos comprovados para estruturar processos de vendas e marketing que realmente funcionam, gerando resultados mensuráveis. Esse checklist é uma síntese das melhores práticas que aplico nos meus clientes e agora está ao seu alcance.

Mas atenção, preencher este material não é apenas um exercício teórico. É uma ferramenta prática para você entender se está enfrentando o sério risco da obsolescência ou se está preparado para liderar o mercado. Empresas que não têm metas claras ou que acreditam que não vão alcançá-las já se deram por vencidas antes mesmo de tentar. E aquelas que sentem que suas equipes não entregam tudo o que poderiam, arriscam serem ultrapassadas pela concorrência.

### **Agora é a hora de agir e entender onde sua empresa se encontra neste cenário!**

Dedicar alguns minutos para preencher este checklist pode ser a diferença entre permanecer estagnado ou escalar seu negócio para o próximo nível. Se você fizer este checklist com empenho e verdade, estará dando um passo importante para dobrar seus resultados ainda dentro deste ano. Terá uma consciência clara do que está fazendo bem, do que precisa melhorar e de como estruturar um planejamento estratégico de alta performance. Vamos juntos construir uma estratégia de “Vendarketing” eficiente, que garanta previsibilidade e escala, transformando desafios em oportunidades e ideias em resultados concretos.

Este é o primeiro movimento em direção a uma nova fase para sua empresa, onde crescimento sustentável e expansão se tornam uma realidade. Vamos começar?

**Forte abraço, e te espero do outro lado!**

**Suelen Alves**

Growth Sales Top Voice  
Kari Marketing & BI CEO | Founder

## **O Que Você Encontrará Neste Checklist:**

Este checklist foi criado para te ajudar a avaliar o quão preparado está para levar sua empresa ao próximo nível com a metodologia de “Vendarketing”. Ele é dividido em quatro etapas essenciais, cada uma focada em um aspecto crítico do seu negócio. Abaixo, um breve resumo do que você encontrará em cada etapa:

### **1. Planejamento Estratégico**

Nesta seção, você responderá perguntas que avaliam a clareza e a robustez do seu planejamento estratégico. Ter metas claras, conhecer seu mercado e compreender a jornada de compra do cliente são fundamentais para direcionar suas ações e investimentos. Sem um planejamento sólido, qualquer esforço em marketing e vendas pode se tornar aleatório e ineficaz.

### **2. Posicionamento de Autoridade**

Aqui, você avaliará se sua marca e seus líderes estão sendo percebidos como autoridades no setor. Um posicionamento forte em canais estratégicos é vital para gerar confiança e atrair leads qualificados. Esta etapa examina sua presença nos canais certos, a qualidade do conteúdo compartilhado e como você está se destacando em relação aos concorrentes.

### **3. Geração de Demanda**

Esta parte do checklist foca na eficiência da sua máquina de vendas. Você verá se suas campanhas estão ativas nos canais certos e se você está investindo de forma inteligente em geração de demanda qualificada. Conhecer seu custo por lead e saber otimizá-lo são elementos-chave para garantir um fluxo constante e previsível de oportunidades.

### **4. Processos de Vendas de Alta Conversão**

Ter uma grande quantidade de leads não é suficiente; você precisa convertê-los em clientes. Nesta seção, você responderá perguntas sobre a estrutura e a eficácia dos seus processos de vendas. Desde a pré-qualificação de leads até o fechamento da venda, processos bem desenhados são essenciais para transformar a demanda em receita real.

## **Por Que Este Checklist É Importante?**

Ao percorrer essas etapas, você ganhará clareza sobre os pontos fortes e áreas de melhoria na sua estratégia de vendarketing. Isso lhe permitirá agir de maneira mais direcionada e eficiente, garantindo que cada esforço esteja alinhado com a conquista das suas metas de crescimento. Este é um passo crucial para entender o estado atual da sua empresa e preparar-se para dobrar seus resultados ainda neste ano.

**MILESTONE Metodologia Karis (1) : PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO****Explicação:**

Um planejamento estratégico focado em vendarketing é fundamental para transformar o marketing em uma máquina previsível de geração de receita. Ele permite identificar as melhores oportunidades, direcionar esforços para canais que realmente geram impacto e alinhar a comunicação da marca com as dores e desejos do cliente ideal. Assim, seu negócio não apenas cresce, mas cresce de forma inteligente, escalável e sustentável.

**Perguntas:**

1. **Você tem metas de faturamento definidas para este ano? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Ter metas claras de faturamento é crucial para orientar seus esforços de marketing e vendas. Sem metas, é difícil medir o sucesso e direcionar ações para alcançar resultados concretos.
2. **Você dividiu suas metas de faturamento em milestones menores (anual, mensal, semanal, diária) para geração de leads e conversão em vendas? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Dividir as metas em etapas menores ajuda a acompanhar o progresso e ajustar a estratégia em tempo real. Isso torna o processo mais gerenciável e facilita a identificação de gargalos na geração de leads e nas conversões.
3. **Você possui uma máquina de vendas que gere leads todos os dias, diminuindo a dependência do seu networking? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Dependendo apenas do networking limita o crescimento e a escalabilidade do negócio. Uma máquina de vendas automatizada garante um fluxo constante de leads qualificados, proporcionando previsibilidade e redução de riscos.
4. **Você sabe exatamente quais são as dores e desejos do seu cliente ideal e seu posicionamento/comunicação estratégica resolve isso? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Conhecer profundamente o seu cliente ideal é essencial para criar uma comunicação eficaz e direcionada. Isso ajuda a conectar-se com o público certo e a oferecer soluções que atendem às suas necessidades reais.
5. **O seu branding é forte e gera diferenciação e autoridade no seu mercado? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Um branding forte é fundamental para se destacar em um mercado saturado. Ele constrói autoridade e credibilidade, o que é crucial para atrair e converter leads em clientes.
6. **Você sabe quem são seus concorrentes e tem definidos seus diferenciais sobre eles? (Sim/Não)**

- **Se Não:** Conhecer seus concorrentes e seus diferenciais permite posicionar sua empresa de forma única. Isso ajuda a destacar seus pontos fortes e a oferecer algo que seu cliente não encontrará em outro lugar.
7. **Você sabe qual é o tamanho do mercado potencial para a sua empresa? (Sim/Não)**
- **Se Não:** Entender o tamanho do mercado potencial ajuda a definir estratégias de crescimento realistas e a identificar oportunidades ainda não exploradas, direcionando esforços para áreas de maior impacto.
8. **Você sabe qual caminho seu cliente ideal percorre até estar de fato pronto para comprar sua solução? (Sim/Não)**
- **Se Não:** Mapear a jornada do cliente é fundamental para entender em quais etapas ele precisa de mais suporte. Isso permite criar estratégias de marketing e vendas mais eficazes em cada estágio da jornada.
9. **Você sabe em quais canais o seu cliente ideal está presente e mais propenso a comprar de você (ou do seu concorrente)? (Sim/Não)**
- **Se Não:** Identificar os canais certos é crucial para direcionar seus esforços e investimentos. Isso garante que você esteja presente onde seu cliente ideal está, aumentando as chances de conversão.

## MILESTONE Metodologia Karis (2): Posicionamento para Geração de Autoridade

### Explicação

Posicionamento de autoridade é crucial tanto para o CEO ou diretor comercial quanto para a marca como um todo, especialmente em canais estratégicos que geram valor e demanda no mercado B2B. Ter uma presença forte nesses canais ajuda a construir confiança e diferenciação, posicionando a empresa como uma referência no setor. Isso facilita a atração de oportunidades e a criação de uma percepção de liderança e inovação, fundamental para o crescimento sustentável.

1. **Você possui um posicionamento de autoridade bem definido nos principais canais onde seu cliente ideal está presente? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Ter um posicionamento de autoridade nos canais certos é fundamental para se destacar e ser reconhecido como líder no seu setor. Isso aumenta a confiança dos clientes em potencial e facilita a geração de leads qualificados.
2. **Sua empresa tem uma presença ativa e consistente nos canais estratégicos para o seu nicho de mercado? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** A consistência e a presença ativa em canais relevantes ajudam a manter a visibilidade da sua marca e a estabelecer um relacionamento contínuo com seu público. Isso cria oportunidades constantes de engajamento e venda.
3. **Você compartilha conteúdo que demonstre expertise e conhecimento profundo sobre o setor e as principais dores dos seus clientes? (Sim/Não)**

- Se Não: Compartilhar conteúdo relevante e valioso demonstra seu conhecimento e posiciona você como uma referência no mercado. Isso atrai e engaja o público certo, criando uma percepção de autoridade e confiabilidade.
- 4. Sua marca é percebida como líder de opinião no seu setor, influenciando as discussões e tendências do mercado? (Sim/Não)**
  - Se Não: Ser reconhecido como líder de opinião ajuda a direcionar as conversas e tendências do mercado a seu favor, aumentando a influência da sua marca e abrindo portas para novas oportunidades de negócios.
- 5. Seu branding e comunicação refletem os valores, a missão e a proposta de valor únicos da sua empresa de forma clara e atraente? (Sim/Não)**
  - Se Não: Um branding alinhado com os valores e a missão da empresa cria uma identidade forte e diferenciada. Isso é crucial para atrair e reter clientes que se identificam com a sua proposta de valor.
- 6. Você possui uma estratégia para destacar os resultados e cases de sucesso da sua empresa nos canais de comunicação? (Sim/Não)**
  - Se Não: Mostrar resultados e cases de sucesso comprova a eficácia do que você oferece e reforça sua autoridade. Isso ajuda a convencer clientes em potencial de que você pode entregar o valor que eles procuram.
- 7. Você utiliza os canais certos para se comunicar com diferentes segmentos de seu público, adaptando a mensagem conforme necessário? (Sim/Não)**
  - Se Não: Utilizar os canais certos com mensagens adaptadas para cada segmento do público aumenta a relevância e a eficácia da comunicação, tornando sua marca mais atrativa e engajadora.
- 8. Você participa ativamente de eventos, webinars ou discussões relevantes no setor para fortalecer sua presença e networking? (Sim/Não)**
  - Se Não: Participar ativamente de eventos e discussões do setor aumenta sua visibilidade e permite que você seja visto como uma autoridade ativa e conectada. Isso também abre oportunidades para networking e parcerias estratégicas.
- 9. Sua equipe está alinhada e engajada com o posicionamento de autoridade da marca, refletindo isso em todas as interações com clientes e parceiros? (Sim/Não)**
  - Se Não: O alinhamento da equipe com o posicionamento de autoridade garante que a mensagem e os valores da marca sejam consistentes em todas as interações. Isso reforça a percepção de autoridade e confiabilidade em cada ponto de contato.

### 3. MILESTONE Metodologia Karis (3): Geração de Demanda Qualificada

#### EXPLICAÇÃO:

A geração de demanda qualificada é o motor essencial para construir uma máquina de vendas eficiente, garantindo previsibilidade e escala no crescimento da empresa. Com campanhas bem estruturadas e um entendimento claro do custo por lead qualificado, você pode atrair e nutrir leads de forma consistente, criando um fluxo constante de

oportunidades. Isso não só aumenta a eficiência das estratégias de vendas, mas também permite uma expansão mais segura e controlada.

- 1. Você tem campanhas ativas nos canais específicos onde seus clientes ideais se encontram? (Sim/Não)**
  - Se Não: Estar presente nos canais certos é essencial para alcançar seu público-alvo de forma eficaz. Sem campanhas ativas nesses canais, você perde oportunidades de captar leads qualificados.
- 2. Você possui um budget específico destinado à geração de demanda qualificada? (Sim/Não)**
  - Se Não: Um orçamento alocado especificamente para geração de demanda qualificada é crucial para garantir que os recursos sejam usados estrategicamente, maximizando o ROI (Retorno sobre Investimento) das suas campanhas de marketing.
- 3. Você já conhece seu custo por lead qualificado? (Sim/Não)**
  - Se Não: Conhecer o custo por lead qualificado (CPL) é essencial para medir a eficiência das suas campanhas de geração de demanda. Sem isso, você não consegue avaliar o retorno dos seus investimentos em marketing.
- 4. Você tem estratégias para reduzir seu custo por lead qualificado sem perder qualidade? (Sim/Não)**
  - Se Não: Reduzir o custo por lead qualificado sem comprometer a qualidade permite gerar mais leads com o mesmo investimento. Otimizar campanhas e segmentar de forma precisa são caminhos para melhorar esse índice.
- 5. Você já explora o poder do Outbound Marketing, usando dados específicos para se comunicar apenas com clientes realmente potenciais? (Sim/Não)**
  - Se Não: O Outbound Marketing permite que você direcione seus esforços para leads altamente qualificados através da mineração de dados e abordagem proativa. Sem isso, você pode estar desperdiçando recursos em leads que não estão prontos para comprar.
- 6. Você está bem posicionado em Inbound Marketing com um site estrategicamente construído e focado na geração de demanda? (Sim/Não)**
  - Se Não: Um site otimizado para Inbound Marketing é uma peça chave na captação de leads qualificados. Ele precisa atrair visitantes, converter esses visitantes em leads e nutrir esses leads ao longo da jornada de compra.
- 7. Você já tem funis de vendas e marketing bem definidos e alinhados para capturar e nutrir leads de forma eficaz? (Sim/Não)**
  - Se Não: Funis de vendas e marketing bem estruturados garantem que os leads sejam capturados e nutridos com a mensagem certa, no momento certo. Sem isso, os leads podem se perder no processo ou não evoluir até o ponto de compra.
- 8. Você utiliza ferramentas de automação para otimizar a geração e o acompanhamento de leads qualificados? (Sim/Não)**
  - Se Não: Ferramentas de automação de marketing aumentam a eficiência na geração e no acompanhamento de leads, permitindo que você alcance mais potenciais clientes com menos esforço manual, otimizando o processo.

9. **Você realiza análises periódicas para ajustar suas campanhas de geração de demanda com base nos dados? (Sim/Não)**
  - Se Não: Análises periódicas são essenciais para ajustar suas campanhas e melhorar continuamente os resultados. Sem uma revisão constante dos dados, você pode continuar investindo em estratégias que não estão funcionando.
10. **Você possui estratégias para alinhar marketing e vendas para uma melhor conversão dos leads gerados? (Sim/Não)**
  - Se Não: O alinhamento entre marketing e vendas, também conhecido como vendarketing, é essencial para garantir que os leads gerados sejam efetivamente convertidos em clientes. Sem esse alinhamento, as oportunidades podem ser perdidas durante a transição entre as duas equipes.

#### 4. MILESTONE Metodologia Karis (4): Processos de Vendas de Alta Conversão

##### Explicação:

Ter processos de vendas bem estruturados é fundamental para transformar a demanda em receita real, garantindo que cada oportunidade seja tratada de maneira rápida e assertiva. Um processo de vendas eficaz é desenhado com foco na quebra de objeções, simplificando a jornada do cliente e destacando o valor da solução oferecida. Isso não apenas facilita a tomada de decisão, mas também minimiza o esforço do cliente ao considerar o investimento, conduzindo-o de maneira clara do ponto A ao ponto B. Com um processo direcionado para potencializar recursos e investimentos, a empresa consegue aumentar significativamente as taxas de conversão, colocando dinheiro no bolso de forma mais previsível e eficiente.

1. **Você possui uma área de SDRs (Sales Development Representatives) para pré-qualificação da demanda? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Ter uma equipe de SDRs é essencial para filtrar e pré-qualificar leads, garantindo que apenas os mais qualificados avancem no processo de vendas. Isso otimiza o tempo do seu time de vendas e aumenta a eficiência nas conversões.
2. **Você possui processos de pré-qualificação estruturados para garantir a qualidade do lead que chega ao vendedor? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Um processo de pré-qualificação bem estruturado assegura que os leads que chegam aos vendedores tenham real potencial de compra, o que aumenta as chances de fechamento e evita perda de tempo com leads desqualificados.
3. **Você possui um SLA (Service Level Agreement) pré-estabelecido com requisitos claros para qualificação do lead? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Um SLA com critérios claros para a qualificação de leads ajuda a alinhar as expectativas entre as equipes de marketing e vendas. Isso garante que todos trabalhem com os mesmos padrões, aumentando a eficiência e a qualidade da abordagem de vendas.

4. **Seu processo de pré-vendas envolve estratégias como social selling, cold calls e e-mail marketing? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Utilizar uma combinação de estratégias de pré-vendas, como social selling, cold calls e e-mail marketing, amplia o alcance e aumenta as chances de engajar leads em diferentes estágios da jornada de compra.
5. **Sua área de vendas possui um processo estruturado de diagnóstico e apresentação de proposta separadamente? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Separar o diagnóstico da apresentação de propostas permite entender profundamente as necessidades do cliente antes de oferecer uma solução. Isso torna a proposta mais relevante e aumenta as chances de conversão.
6. **Sua equipe de vendas apresenta a proposta ao cliente em uma reunião, em vez de apenas enviá-la por e-mail? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Apresentar a proposta em uma reunião permite esclarecer dúvidas e personalizar a oferta em tempo real, aumentando a persuasão e a possibilidade de fechar o negócio.
7. **Você possui um processo de follow-up pré-estabelecido para manter o cliente engajado após a apresentação da proposta? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Um processo de follow-up bem definido é crucial para manter o interesse do cliente e aumentar as chances de fechamento. Sem follow-up, oportunidades valiosas podem ser perdidas.
8. **Você possui um CRM estruturado que integra seus processos de vendas e automações? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Um CRM estruturado ajuda a organizar os processos de vendas, acompanhar o progresso dos leads e automatizar tarefas repetitivas, tornando o processo mais eficiente e evitando a perda de oportunidades.
9. **Você realiza reuniões de vendas semanais com pré-vendedores e vendedores para avaliar o desempenho do time e trabalhar nas dificuldades? (Sim/Não)**
  - **Se Não:** Reuniões semanais de vendas são importantes para manter a equipe alinhada, identificar pontos de melhoria e compartilhar insights. Isso promove um ambiente de aprendizado contínuo e otimização das estratégias de vendas.



## Conclusão: Hora de “Arregaçar as mangas”, dobrar de tamanho e sair da operação!

Agora que você passou por cada um dos pilares essenciais – **Planejamento Estratégico**, **Posicionamento de Autoridade**, **Geração de Demanda Qualificada**, e **Processos de Vendas de Alta Conversão** – já tem clareza sobre onde sua empresa está e quais ajustes são necessários para alcançar o próximo nível.

Cada um desses pilares é fundamental para construir uma máquina de vendas previsível e escalável. No entanto, tentar implementar tudo sozinho pode ser extremamente desafiador e, muitas vezes, contraproducente. **Estudos indicam que até 90% das empresas falham nos primeiros três anos (Investopedia)**, devido à falta de estratégia bem executada e suporte adequado. Além disso, tentar navegar nesse processo sem orientação pode resultar em desperdício de tempo, dinheiro e energia.

### O que os dados mostram:

- **Empresas que contam com consultoria ou apoio externo estratégico têm 30% mais chances de alcançar suas metas de crescimento (McKinsey)** em comparação com aquelas que tentam implementar sozinhas. A razão? Elas conseguem identificar e resolver problemas mais rapidamente, além de terem acesso a um know-how consolidado.
- **92% dos CEOs relatam que ter um apoio consultivo em marketing e vendas ajudou a reduzir seus custos operacionais**, enquanto aumentavam as vendas, evitando erros que drenam recursos e retardam o crescimento .
- Empresas que tentam resolver tudo internamente sem apoio podem **demorar até 3 vezes mais para atingir suas metas** , enquanto desperdiçam oportunidades valiosas por falta de agilidade na implementação.

Como alguém que já ajudou diversas empresas a dobrar ou até triplicar seu faturamento em 12 meses, posso te dizer que ter clareza dos próximos passos é apenas o começo. **A implementação correta e no momento certo é o que diferencia empresas que escalam daquelas que permanecem estagnadas.**

### Agora é a hora de agir!

Para garantir que você implemente essas ações da maneira mais eficaz possível, quero te convidar para uma **call estratégica de 45 minutos**. Nessa conversa, vamos revisar seus resultados do checklist e traçar um plano específico para a sua empresa, garantindo que você tenha todas as ferramentas necessárias para transformar seus resultados ainda este ano.

### Não desperdice mais tempo, energia ou recursos tentando resolver tudo sozinho.

Clique no botão abaixo para agendar sua call e vamos juntos transformar suas metas em realidade, com estratégias que funcionam e resultados que você pode mensurar.