



NCST Summit: Pré-Venda



Flow de Vendas



Segmentação

- PESQUISA DE MERCADO!!!!
- Qual Subproduto é o mais adequado para vender na sua cidade?
- É sobre entender o mercado e suas principais necessidades, e posicionar o nosso produto como diferencial para supri-las. (quem, por que, o que estão comprando/deixando de comprar)
- Histórico do CL! O que deu certo/errado no passado?



Entendendo o seu mercado

- Quantas empresas tem na sua cidade?
- Quantas delas contratam estrangeiros?
- Qual é o segmento de mercado que mais contrata mão-de-obra estrangeira?
- Qual o segmento de mercado que encontra dificuldades de crescimento? Por que isso acontece?

Analizando o Mercado

- Procure associações de empresas ou câmaras de comércio para entender o mercado e necessidades das empresas
- Mantenha-se atualizado sobre o mercado, setores crescendo/caindo, etc..
- Fale com professores da faculdade
- Fale com parceiros atuais do CL e peça ajuda para encontrar o segmento certo de empresas, peça indicações
- Corre atrás de informação! Só assim você consegue entender o mercado

Possíveis Segmentos

Terceiro Setor

Indústria

B2B

B2C

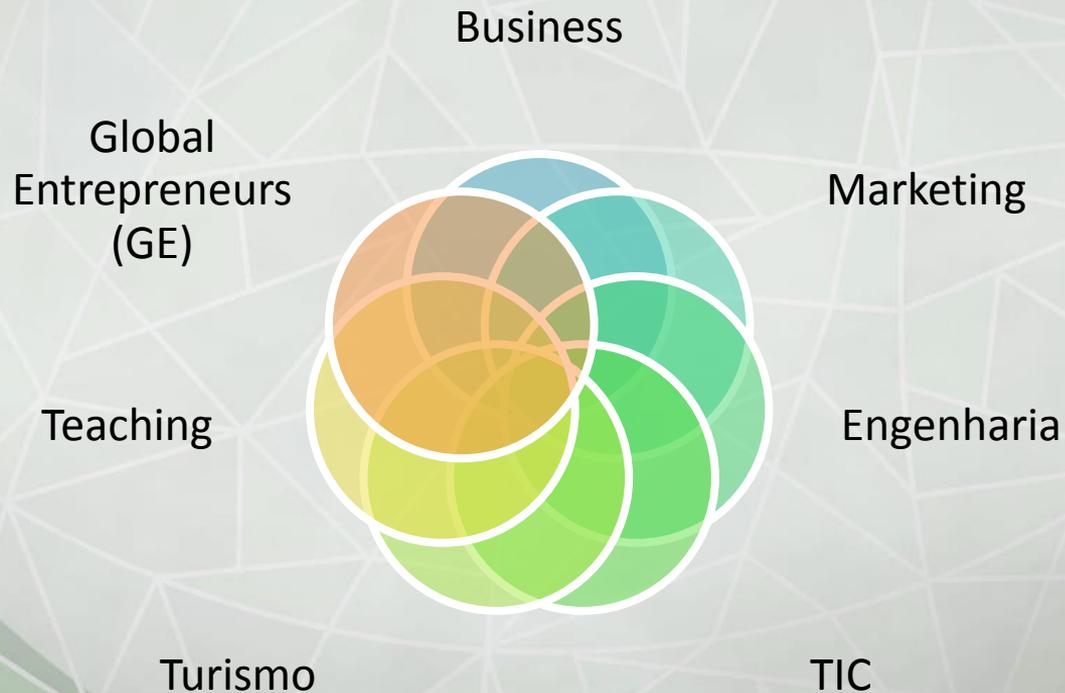
Serviços

Escolas de Idiomas

Startups

Hoteis

Quais são os focos?



Segmentação – Wrap Up

Pesquisa de Mercado

Perguntar e Entender (Associações + professores)

Histórico do seu CL

Definir o Subproduto (lembrar de S&D)

Prospecção & LEAD

*Para quem você
vai vender? –
busque hot
contacts!*

*Venda é sobre
relacionamento!
– vá a eventos!*

*O mundo é
digital! – busque
empresas online!*

*Informação é
poder! –
“stalkeie” as
pessoas!*



Onde Encontro Hot Contacts?

- Alumni
 - Já conhecem a @
 - Querem se manter em contato
 - Pegue contatos com o VP TM ou MKT
 - Grupos de Facebook, LinkedIn...
 - Convide para eventos, conferências, mande newsletter

OBS: NÃO abordar Alumni por necessidade: é necessário ter um contato pré-estabelecido pela LLC, para DEPOIS conseguir resultados!

Onde Encontro Hot Contacts?

- Eventos:
 - Feiras, eventos, palestras
 - Câmaras de Comércio + Associações
 - Trabalhe como voluntário em eventos, em troca de divulgação + espaço para networking

Eventos: como faz?

- Antes do evento:
 - Quais subprodutos vamos divulgar?
 - Prospectar empresas participantes e possíveis necessidades
 - Levar materiais, se preparar para possível pitch
 - Pesquisar edições passadas e organização do evento (divulgar pelo mailing)

Eventos: como faz?

- No evento:
 - Meta de cartão de visita: quantas pessoas vocês vão querer conhecer?
 - Circulação no evento
 - Abordagem ativa e sem timidez
 - Tenha em mente o que você precisa falar
 - Use ELEVATOR SPEECH

Onde Encontro Hot Contacts?

- Indicação do CL:
 - Contato com os membros de outras áreas para pegar contatos de amigos, parentes dentro das empresas
 - Challenge de indicação
- Contato com Ejs:
 - Contato com parceiros de Ejs/entidades
 - Parceria de divulgação
 - Presença em eventos de parceiros

Go Online!

Linkedin

Dardus

Wooki

Google

InfoJobs

WallJobs

O que precisamos saber?

- Porte da empresa
- Mercado alvo
- Atividades principais
- Missão e valores
- Parcerias
- Contatos estratégicos

Onde conseguimos informações?

- Internet
- Notícias
- Parceiros
- Associações
- Câmaras de Comércio
- Telefone

NCST 15.2
Catálise



Registre as Informações

- CRM Nacional SEMPRE!

Ferramentas de Vendas

- **PODIO** (banco de dados + análises)
- **Linkedin** (contatos + informação + atualização do mercado)
- **Excel** (ferramenta de análise de filtro)

Obrigada!

*Luiza Kok
VP iGIP @GV
NST Sales*

Luiza.kok@aiesec.net

