

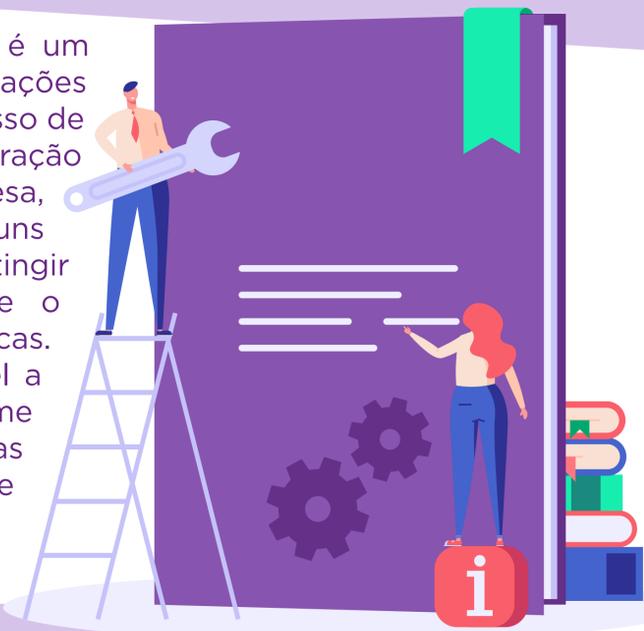
# Playbook

## O QUE É E COMO ELE PODE AJUDAR SUA EQUIPE DE VENDA

A sua empresa cresceu e agora você conta com uma equipe de vendas, um time especializado em atender aos seus clientes da melhor maneira. Quanto mais esse time cresce, melhor para o seu negócio! Porém esse crescimento apresenta um desafio: garantir que os funcionários estejam alinhados em todos os processos, para assegurar a qualidade das vendas. Como fazer isso?

Uma das formas de guiar o seu time de vendas para garantir os melhores resultados é o chamado **playbook**.

Um **playbook** de vendas é um guia que contém orientações sobre como realizar o processo de vendas, levando em consideração a cultura comercial da empresa, a padronização de alguns processos, as dicas para atingir os resultados esperados e o registro das melhores práticas. Esse guia deve ser acessível a todas as pessoas do seu time de vendas, para que elas possam consultá-lo sempre que necessário.



O objetivo do **playbook** é alinhar e qualificar a equipe de vendas, que terão à disposição informações valiosas para melhorar o desempenho e ferramentas úteis para colocarem em prática a cada venda que realizam.

É importante lembrar que o **playbook** deve ser construído de acordo com os objetivos e a cultura da empresa, baseado em registro de experiências de sucesso que podem ser reproduzidas e, também, de falhas, que devem ser evitadas. Ele também é um documento que deve ser constantemente atualizado. Isso porque, conforme a sua empresa cresce, ela se depara com novas situações e desafios, e o **playbook** deve acompanhá-los!

Vamos conferir, agora, um passo a passo para a criação de um **playbook**:

### Vamos conferir, agora, um passo a passo para a criação de um **playbook**

1



#### **Definir um formato de apresentação.**

Você pode criar o seu **playbook** em formato PDF, PowerPoint, documentos compartilhados on-line, dentre outras opções. O importante é escolher um formato que seja ideal para a sua empresa. Lembre-se de incluir imagens, exemplos e conceitos de forma didática, para facilitar o aprendizado de todos.

**Iniciar o seu **playbook** com uma apresentação da empresa.** Isso é importante, pois todas as informações apresentadas devem estar alinhadas à missão, à visão e aos valores de sua empresa. Todos os vendedores devem ter conhecimento dessas informações e engajados com o propósito da empresa.

2



3



#### **Registrar e descrever todos os processos da empresa.**

Isso significa dar uma visão geral do funcionamento da empresa como um todo, para que os seus vendedores consigam enxergar onde eles se encontram na cadeia e como estão conectados com os outros setores.

**Registrar e descrever todos os processos de vendas da empresa.** Essa é a parte mais importante de seu **playbook**. Aqui devem ser apresentadas a pesquisa de posicionamento de mercado, as definições de persona e público-alvo de sua empresa e, também, cada etapa do funil de vendas. É preciso descrever cada passo do processo de vendas, desde o primeiro contato até o fechamento, para que todos os vendedores padronizem suas ações e, também, para facilitar o treinamento de novos vendedores quando estes integrarem o time.

4



5



**Descrever os papéis da equipe de marketing e de vendas.** Esses dois times devem caminhar lado a lado em sua empresa, por isso, é importante da consciência um do outro e que se desenvolvam estratégias em conjunto.

**Registrar resultados, métricas e relatórios de vendas.** É importante se trabalhar com índices de desempenho mensuráveis, por isso, é necessário o registro de todos os dados relacionados ao processo de vendas. Essas informações permitem que seu time de vendas compreenda o próprio desempenho e enxergue o atingimento das metas, o que pode ser um grande fator motivacional.

6



7



**Compartilhar o **playbook** com todos e mantê-lo atualizado.** O compartilhamento é o objetivo de seu **playbook** e todos os seus colaboradores devem ter acesso a ele. Lembre-se, também, de tratá-lo como um organismo vivo, que deve ser periodicamente atualizado para se manter relevante ao seu negócio, conforme ele cresce.