



Como fazer um funil de vendas B2B em 7 passos simples e objetivos

Antes de entender como elaborar um funil de vendas B2B, reponda:

Para que serve um funil de vendas B2B?

Um funil de vendas pode servir para diversas coisas:

- Verificar rapidamente todos os negócios em andamento na empresa;
- Coordenar vendedores;
- Prever faturamento;
- Definir esforços de vendas;
- Determinar o processo que vai levar o lead do

conhecimento de uma necessidade à decisão de compra.

Para isso, um funil de vendas B2B costuma ser dividido desta forma:

- **TOPO:** *Aprendizado e Descoberta*
- **MEIO:** *Reconhecimento do problema e Consideração da solução*
- **FUNDO:** *Avaliação e Compra*

Mas como usar isso na prática? Como fazer um funil de vendas B2B? Acompanhe este texto e descubra agora mesmo!

Veja mais: [Os segredos profissionais para fazer vendas B2B](#)

Aproveite e veja também:

[Os segredos para se tornar um vendedor B2B profissional](#) from [Agendor](#)

Como elaborar um funil de vendas B2B respondendo 7 perguntas

1. Qual o objetivo estratégico da sua empresa?

O [objetivo estratégico](#) da empresa pode influir na maneira como você vai elaborar seu funil de vendas B2B?

Sim, é claro!

Imagine que o objetivo seja aumentar a **força da marca**, não necessariamente aumentar o número de clientes. Nesse caso, pode ser interessante reforçar as etapas de nutrição e [follow-up](#), no meio do funil.

Por outro lado, se o objetivo for vender mais para clientes-chave, que deixam mais [lucratividade para o negócio](#), a fase de

[qualificação de leads](#) (topo do funil) será mais relevante, e assim por diante, em função de diferentes objetivos.

Portanto, antes de pensar em como fazer um funil de vendas B2B, estude os objetivos do negócio.

2. Como é a jornada do cliente?

A jornada do cliente é a sequência de ações que ele realiza do momento em que nota que tem um problema para resolver ou uma necessidade para atender até fechar a compra de uma solução.

Mas como descobrir qual é a jornada do cliente? Existem 3 maneiras principais de fazer isso:

1. **Entreviste seus melhores clientes:** se você já tem uma clientela formada, converse com seus clientes ideais, os que te trazem mais lucro, e descubra como fazem (ou gostariam de fazer) para comprar, seja com você ou com outras empresas.
2. **Passe-se por cliente e compre dos concorrentes:** se a empresa é nova ou se você quer ainda mais informações, faça uma compra com eles, ou ao menos vá até as fases finais, se a compra for muito cara.
3. **Faça pesquisas:** você pode pesquisar com compradores que gostaria que fossem seus clientes no futuro como eles fazem suas compras. [Pesquisas digitais](#) online podem baratear muito essa iniciativa.

Você pode usar uma ou mais dessas táticas em conjunto.

Saiba mais: [O que é jornada do cliente? O seu segredo para vender mais!](#)

3. Quais as ações correspondentes tomadas

pelos vendedores?

Para cada ação do cliente, o que corresponde, do outro lado, a uma ação da sua equipe de vendas?

É importante notar que as fases de atração, captação de leads e parte da qualificação de leads fazem parte da área de marketing.

Assim, depois que o marketing envia os leads para a força de vendas, o que os vendedores devem fazer para ajudar os possíveis compradores a seguirem a jornada de vendas rumo a uma conversão?

- **Por exemplo:** na fase de **reconhecimento do problema**, os vendedores devem fazer **visitas de apresentação e enviar e-mails com um conteúdo um pouco mais específico** (meio do funil). Já nas etapas de **avaliação e compra**, os vendedores vão **negociar com os clientes**.

4. Em que ordem elas devem acontecer?

Agora que você já sabe o que precisa fazer, defina uma sequência lógica para as ações dos vendedores.

Assim, você pode criar um funil de vendas como o deste modelo:



Está ficando claro para você como fazer um funil de vendas B2B?

Saiba, então, que depois de pronto, você pode automatizar esse processo e ajudar seus vendedores a seguirem as etapas do funil de vendas com ajuda de um assistente pessoal inteligente.

Dê uma olhada neste vídeo e entenda como:

5. O que caracteriza a mudança de cada etapa do funil de vendas B2B?

Calma, seu trabalho ainda não acabou! Você precisa **definir regras claras** para que os vendedores identifiquem quando um lead mudou de etapa no funil de vendas. Assim, eles trabalharão de forma objetiva, não com “achismos”.

Portanto, não tem como elaborar um funil de vendas sem essas regras para mudança de etapa.

- **Por exemplo:** podemos dizer que um lead deve passar da fase de qualificação para a de envio de proposta quando solicitar uma ou quando o vendedor sugerir esse envio e o cliente aceitar.

Defina regras simples como essas, dessa forma, você vai facilitar a vida dos vendedores, que se tornarão mais produtivos e assertivos.

6. Quanto tempo manter um lead em cada etapa?

Um erro que muitos vendedores comentem é ficar “cozinhando” um lead empacado em determinada etapa do funil de vendas. Isso atrasa o fluxo e rouba um tempo precioso que poderia estar sendo empregado com outros leads melhor qualificados.

Analise seus clientes mais lucrativos e descubra o tempo médio que passam em cada fase. Acrescente uma margem de segurança e defina que se um lead passar mais que esse tempo em uma fase, deve ser retirado do follow-up, ou marcado um contato para dali 4 ou 6 meses.

7 . Existe algum gargalo?

Caso você note que uma determinada etapa do funil sempre tem leads “enrolados”, isso é um sinal de que algo não está indo

bem em suas [técnicas de vendas](#).

Assim, se reúna com os vendedores, entreviste clientes, estude seus relatórios e painéis de controle e otimize essa etapa com novos procedimentos.

- **Lembre-se:** o funil é “vivo”, está em constante evolução, dessa forma, não há como fazer um funil de vendas sem monitorar seu andamento e melhorá-lo continuamente.

Leia mais: [Identificando gargalos no processo comercial](#)

O que achou dessas dicas de como fazer um funil de vendas B2B? Quer mais? Então, confira esta apresentação de slides:

[Aprenda a usar o funil de vendas para melhorar suas habilidades](#) from [Agendor](#)

Leia também: [Como criar um funil de vendas e atingir melhores resultados](#)

Ficou claro para você para que serve funil de vendas B2B e como elaborar um? Se quiser ainda mais conhecimento baixe nosso e-book gratuito: [O Funil de Vendas na Prática](#)