



Modelo de plano de vendas: planilha com cálculos grátis!

Um modelo de plano de vendas pode ser um importante aliado para o profissional que precisa fazer seu planejamento anual de uma forma mais ágil e formatada segundo uma metodologia comprovadamente acertada.

E se, ao usar esse modelo de planejamento estratégico de vendas, o profissional tiver o auxílio de uma planilha de plano de vendas, o trabalho será ainda mais facilitado, pois esse tipo de ajuda eletrônica sempre trará mais precisão nos cálculos e um considerável ganho de tempo.

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra

atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários □

Pensando em todas essas facilidades, seja para um empresário, gestor, gerente ou coordenador de vendas, desenvolvemos uma planilha de plano de vendas que você poderá baixar para seu computador e usar da melhor forma, sempre que estiver fazendo suas análises e previsões dentro deste modelo estratégico de planejamento de vendas.

Planejar as vendas é muito importante. E com um [sistema de CRM](#), esse planejamento pode ser implementado de forma mais otimizada e eficaz, trazendo mais visibilidade de todo o processo ao gestor.

Confira este e-book com as melhores práticas de CRM para equipes de vendas e turbine seus resultados: [Guia para o sucesso com CRM](#).

Modelo de plano de vendas

Nossa planilha de plano de vendas obedece a uma metodologia que leva em conta diversos fatores importantes, que usam dados de suas vendas anteriores, tamanho de sua equipe, reuniões agendadas, telefonemas feitos e sazonalidade, entre outros.

Vamos apresentar aqui como cada uma dessas informações deve ser usada para que seu modelo de plano de vendas funcione corretamente.

Quanto você quer crescer em 12 meses?

Esta é a parte mais importante do seu modelo de planejamento de vendas. Sim, não é fácil decidir isso, mas é aqui que seu trabalho deve começar.

Para definir essa meta, avalie as condições econômicas do país

e as projeções de [crescimento do PIB](#).

Analise também pesquisas de seu setor de atuação, como os especialistas avaliam o mercado e converse com pessoas de confiança, como sua equipe ou outros empresários.

Por fim, às vezes é simplesmente preciso atingir determinado faturamento ou crescimento de vendas para poder conquistar determinada economia de escala e poder cobrir seus custos e gerar lucro.

Independentemente de como definir sua porcentagem de crescimento, saiba que precisará de recursos para atingi-la. Mas fique tranquilo que até mesmo esses recursos nossa planilha de plano de vendas o ajudará a calcular.

Para se aprofundar mais nesse assunto, leia esta postagem: [Planejamento estratégico de vendas em 6 passos simples](#).

Histórico de vendas dos últimos 12 meses

Esses números, tanto do montante de vendas em reais quanto do número de vendas realizadas, vão ajudar muito a montar seu modelo de plano de vendas, pois eles determinarão a tendência de como você normalmente vende, podendo gerar as previsões futuras mês a mês.



Só com um histórico de vendas consistente seu modelo de planejamento de vendas será eficiente

Determinando a sazonalidade

Será impossível fazer um modelo de plano de vendas sem levar em conta a sazonalidade. Além de sua experiência, os próprios números podem ajudar a definir quais são os meses de demanda normal, quais os de demanda ampliada e quais os de demanda reduzida. Em seguida, você deve colocar esses dados no modelo de planejamento de vendas. Isso trará muito mais

confiabilidade aos dados e previsões geradas pelo modelo de planejamento estratégico de vendas.

Produtividade dos vendedores

Quantos telefonemas e reuniões seus vendedores conseguem fazer por mês? É claro que isso depende da performance de um para outro, mas é preciso determinar uma quantidade média. Em nossa planilha de plano de vendas assumimos, inicialmente, que cada vendedor faz 30 visitas e 300 telefonemas por mês, mas você pode alterar esses dados no campo correspondente.

Planilhas podem lhe ajudar a fazer o controle de vendas também, confira: [Não perca o controle, use a planilha de controle de clientes.](#)

Agora que você já sabe mais sobre modelos estratégicos de vendas, baixe a planilha de planejamento de vendas que criamos.

Ela tem instruções detalhadas nas células com fundo azul escuro, basta seguir os passos, numa ordem numérica indicada para chegar aos resultados que deseja.

Baixe agora sua [Planilha de Planejamento de Vendas](#).



Planilhas eletrônicas são excelentes aliadas do planejamento estratégico de vendas