

Para Que Serve o Pipeline de Vendas?

No artigo anterior explicamos o que é o pipeline de vendas e gestão de pipeline. Neste artigo explicaremos quais os benefícios desta ferramenta para o vendedor, para o gestor e para a empresa.

O pipeline de vendas tem três utilidades básicas:

- 1- Vender mais;
- 2- Ter uma visão do futuro próximo para efeito de planejamento de curto prazo;
- 3- Compreender melhor o ciclo de vendas para aprimorar o planejamento de médio e longo prazos;

Não devemos esquecer nunca destes objetivos, especialmente o primeiro: vender mais!

O pipeline é um meio e não um fim. É uma ferramenta que tem como objetivo final aumentar as vendas e que por acaso também é muito útil para o planejamento comercial.

Vejam alguns exemplos de como esta ferramenta ajuda a aumentar as vendas:

- Ajuda o vendedor a visualizar todas suas oportunidades de venda ativas;
- Indica claramente em que estágio do ciclo de vendas cada oportunidade está e quais os próximos passos para caminhar em direção ao fechamento;
- Permite priorizar as ações da linha de frente por vários critérios, como o tamanho da oportunidade, tipo de produto ou a probabilidade de fechamento, por exemplo. Desta forma é possível concentrar os esforços nas oportunidades mais interessantes;
- Ajuda a reduzir o ciclo de vendas, o que ajuda a aumentar as vendas por dois motivos principais:
 - Aumenta a produtividade do vendedor, pois ao levar menos tempo para concluir o ciclo, sobra mais tempo para gerenciar outras oportunidades;
 - Aumenta automaticamente a taxa de conversão, pois em termos gerais tempo é uma variável que funciona contra o fechamento da venda. Em vendas, como regra geral, quanto mais rápida a movimentação dentro do ciclo de vendas, maiores as chances de se chegar ao fechamento;

O pipeline mostra as oportunidades de vendas que já foram identificadas, porém ainda não se converteram em venda efetiva. Desta forma, fornece uma valiosa visão do “futuro próximo”, dando uma boa idéia das novas receitas que podemos esperar para as próximas semanas ou meses, dependendo do tamanho do ciclo médio da empresa ou do canal de vendas.

Outro grande benefício que o pipeline pode trazer é o conhecimento do ciclo da empresa e de seus diferentes segmentos. Os principais indicadores que o pipeline traz são:

- Taxa de conversão: Também chamado de taxa de positividade, taxa de sucesso ou outros nomes similares, este indicador mostra simplesmente quantas oportunidades são fechadas para cada número de oportunidades que são abertas. Se sua taxa de conversão é de 12%, por exemplo, significa que em média para cada 100 oportunidades que você tenta fechar, você tem sucesso em 12 delas. Esta taxa de conversão também pode ser calculada por fase do pipeline, o que permite fazer



outras projeções mais detalhadas. Normalmente calcula-se também a taxa de conversão em valores monetários, em reais ou dólares, por exemplo;

- **Ciclo de vendas (tempo):** este indicador mostra quanto tempo leva-se em média desde que a oportunidade de vendas foi qualificada até que a venda é fechada. Da mesma forma é possível calcular o ciclo por fase do pipeline;

Estes dois indicadores acima são extremamente úteis para o planejamento comercial. Para citar apenas um exemplo, conhecendo-se a taxa de conversão e o ciclo médio de vendas é possível calcular com bastante precisão se as metas de vendas são factíveis ou não, quais os gargalos para se atingir as metas e quais as possíveis medidas para se contornar estes gargalos e atingir os objetivos.

É também bastante útil comparar os diferentes pipelines da empresa: dos diferentes vendedores, canais de vendas, regionais, filiais, unidades de negócio e até mesmo por tipos de produtos. A produtividade normalmente varia muito e o pipeline fornece indícios interessantes para uma investigação mais profunda.

Veja abaixo um resumo dos principais benefícios do pipeline.

Para a Linha de Frente :

- Melhor controle das oportunidades de venda;
- Foco no “próximo passo”;
- Ajuda a decidir corretamente o que priorizar;
- Oferece uma visão geral da receita;
- Facilita o planejamento do tempo;
- Ajuda a fechar negócios (e conseqüentemente aumentar os ganhos pessoais);

Para os Gestores:

- Ajuda a revisar as oportunidades de vendas;
- Oferece uma melhor visão da receita em negociação;
- Permite analisar se oportunidade está no canal de vendas correto;
- Melhora a visão sobre ações e prioridades da equipe;
- Facilita a comunicação por gerar uma linguagem comum;
- Auxilia na orientação estratégica;
- Aumenta o foco da companhia em negócios potenciais;
- Oferece uma boa visão geral para gerenciamento;

Em termos gerais a Gestão de Pipeline:

- Melhora o planejamento de vendas e orçamento;
- Acelera o fechamento de vendas;
- Melhora a taxa de conversão;
- Identifica negociações importantes para priorizar;

Sobre o autor: Victor Hugo Ferreira Jr é consultor de empresas, professor e palestrante. É sócio da Actavox, consultoria empresarial especializada em geração de demanda: gestão comercial, marketing e estratégia.