

MANUAL DO VENDEDOR – CACHE WEB

1. Sobre a Cache Web

A Cache Web é uma agência de marketing digital especializada em estratégias para aumentar as vendas de empresas de diversos segmentos. Atuamos na criação de soluções sob medida para negócios que precisam fortalecer sua presença online, atrair mais clientes e converter vendas.

Nosso diferencial é a combinação de estratégias de marketing digital e consultoria de vendas, garantindo que os clientes não apenas tenham visibilidade, mas também resultados reais.

Principais benefícios dos nossos serviços:

- Aumento do faturamento através de estratégias digitais eficientes
- Profissionalização da presença online
- Automação de processos de vendas
- Captação de clientes qualificados

2. Serviços oferecidos

Os serviços da Cache Web são voltados para empresas de todos os segmentos que desejam vender mais e profissionalizar sua estratégia digital.

1. Consultoria de Vendas

- Estruturação de processos comerciais
- Automação de prospecção
- Treinamento para equipe de vendas

2. Treinamento de Vendas

- Técnicas de fechamento
- Prospecção ativa e inbound
- Pitch de vendas eficaz

3. Criação de Sites

- Sites institucionais
- Landing pages para captação de leads
- Lojas virtuais

4. Gestão de Tráfego Pago

- Campanhas no Google Ads, Facebook Ads e LinkedIn Ads
- Captação de leads qualificados
- Análise e otimização de anúncios

5. Gestão de Redes Sociais

- Criação de conteúdo estratégico
- Planejamento e cronograma de postagens
- Acompanhamento de engajamento e resultados

3. PÚBLICO-ALVO

Os serviços da Cache Web podem ser oferecidos a qualquer empresa que precise melhorar sua captação de clientes e aumentar suas vendas. Os principais perfis de clientes incluem:

- Pequenos e médios negócios
- Empresas que querem vender mais, mas não sabem como divulgar seus produtos ou serviços
- Empresas que dependem da internet para captar clientes
- Negócios locais que precisam atrair mais clientes físicos e digitais
- Indústrias, comércio, prestadores de serviço, profissionais autônomos

4. Como abordar o cliente presencialmente

Como a abordagem será feita presencialmente, o vendedor pode utilizar sua relação de confiança com o cliente para apresentar a Cache Web como uma solução estratégica para seu negócio.

Primeira abordagem presencial

"Olá, [nome do cliente], como vai? Trabalho ajudando empresas a venderem mais e fortalecerem sua presença digital. Hoje, muitas empresas perdem vendas por falta de uma estratégia online bem estruturada. Você já pensou em otimizar sua presença digital para atrair mais clientes?"

Se o cliente demonstrar interesse:

"A Cache Web já ajudou diversas empresas a melhorar suas vendas com estratégias digitais. Podemos agendar uma conversa com um especialista para entender melhor as necessidades do seu negócio?"

Se o cliente já utiliza alguma estratégia digital, mas não vê resultados:
"Muitas empresas já investem em redes sociais ou anúncios, mas sem um planejamento adequado, o retorno pode ser abaixo do esperado. Nossa trabalho é transformar essa presença digital em vendas reais. Podemos analisar sua estratégia atual e sugerir melhorias?"

Dicas para uma abordagem eficaz

- Antes da abordagem, observe se a empresa já tem redes sociais, site ou presença digital.
- Faça perguntas estratégicas para entender as dores do cliente.
- Use a credibilidade do seu relacionamento com o cliente para gerar confiança.
- Deixe claro que a Cache Web não é apenas uma agência de marketing, mas um parceiro para aumentar vendas.

5. Perguntas frequentes e respostas

"Quanto custa o serviço?"

Os valores variam de acordo com as necessidades de cada empresa. Nosso time faz uma análise gratuita para sugerir o melhor plano.

Alguns serviços estão em nossa loja virtual, você pode indicar pro cliente acessar.

"Já tenho redes sociais. Por que preciso desse serviço?"

Ter redes sociais não significa ter uma estratégia eficiente. Muitas empresas postam conteúdos sem um planejamento adequado, o que não gera resultados. Nosso foco é transformar a presença digital em vendas.

"Qual o diferencial da Cache Web?"

A Cache Web não foca apenas na estética ou no engajamento das redes sociais. Trabalhamos com estratégias voltadas para conversão de clientes e aumento do faturamento.

6. Estrutura de bonificação

Comissão fixa por venda fechada

Cada venda fechada gera uma comissão fixa de **R\$ 500** para o vendedor. O pagamento é feito após a confirmação do contrato e o primeiro pagamento do cliente.

Bonificações Extra por volume de vendas

Para incentivar ainda mais os vendedores, criamos um programa de bonificação por desempenho:

- **5 vendas no mês:** bônus extra de **R\$ 500**
- **10 vendas no mês:** bônus extra de **R\$ 1.500**
- **15 vendas no mês:** premiação especial de até **R\$ 2.500** (experiência, viagem, ou bonificação direta)

Programa de indicação de vendedores

Se um vendedor indicar outro e ele fechar a primeira venda, recebe **R\$ 100 de bônus** pela indicação nas primeiras 5 vendas que seu indicado fizer.

Welcome Box para novos vendedores

Todos os novos vendedores receberão um kit de boas-vindas com materiais personalizados, após as primeiras 4 vendas. O kit inclui:

- Planner de vendas da Cache Web
- Caneta premium personalizada
- Copo térmico
- Cartão de visitas
- Panfletos
- Cartão de boas-vindas motivacional

7. Processo de fechamento da venda

- O vendedor faz a **primeira abordagem** e apresenta a Cache Web ao cliente.
- Se o cliente demonstrar interesse, o vendedor encaminha o contato para a equipe da Cache Web.
- A equipe da Cache Web assume a negociação e **fecha a venda**.
- Após a confirmação do pagamento do cliente, o vendedor recebe a comissão.
- Todo o processo é atualizado no site da Cache Web

8. Jornada do Cliente após a Reunião de Fechamento

A jornada do cliente não termina na reunião de fechamento. Pelo contrário, após essa etapa, é fundamental garantir que ele tenha uma experiência fluida, entenda o processo de implementação dos serviços contratados e perceba o valor do investimento que está fazendo na Cache Web. Abaixo está o fluxo da jornada do cliente após a reunião de fechamento.

a. Confirmação do Fechamento

Após a reunião, caso o cliente decida seguir com a contratação, alguns passos devem ser seguidos para formalizar a venda:

- **Envio da Proposta Final:** O cliente recebe um resumo detalhado do serviço contratado, incluindo valores, prazos e entregáveis.
- **Contrato e Pagamento:** O contrato é enviado para assinatura digital ou física e, após a assinatura, o pagamento inicial é processado.
- **Confirmação do Pagamento:** Assim que o pagamento é confirmado, o projeto entra oficialmente na fase de onboarding.

b. Onboarding do Cliente

O onboarding é o processo de integração do cliente, garantindo que ele tenha clareza sobre o que esperar da Cache Web. Esse momento é essencial para alinhamento e geração de confiança.

- **Reunião de Kickoff:** Apresentação do time envolvido e explicação dos próximos passos.
- **Coleta de Informações:** O cliente preenche um formulário detalhado ou compartilha informações essenciais para execução do serviço.
- **Acesso a Plataformas:** Caso seja necessário, solicitamos acessos às redes sociais, site, contas de anúncios e demais plataformas digitais.

c. Execução dos Serviços

Cada serviço possui uma jornada específica, mas, de maneira geral, a execução segue algumas diretrizes:

- **Consultoria de Vendas e Treinamento de Equipe:** Após o diagnóstico inicial, são definidas as estratégias e o cronograma de treinamentos.
- **Criação de Sites:** Desenvolvimento do site conforme briefing aprovado, com testes antes da entrega final.
- **Gestão de Tráfego Pago:** Configuração das campanhas, segmentação de público e acompanhamento diário dos resultados.
- **Gestão de Redes Sociais:** Criação do calendário de postagens, desenvolvimento de conteúdo e agendamento estratégico.

Durante essa fase, mantemos um canal aberto de comunicação para ajustes e feedbacks contínuos.

d. Acompanhamento e Otimização

Após a implementação, é essencial acompanhar os resultados e otimizar estratégias para maximizar o retorno sobre o investimento.

- **Relatórios Periódicos:** O cliente recebe análises dos indicadores-chave de desempenho (KPIs).
- **Ajustes Estratégicos:** Com base nos dados coletados, são feitas otimizações para aprimorar os resultados.
- **Reuniões de Alinhamento:** Caso necessário, reuniões periódicas são agendadas para garantir que as expectativas do cliente estão sendo atendidas.