



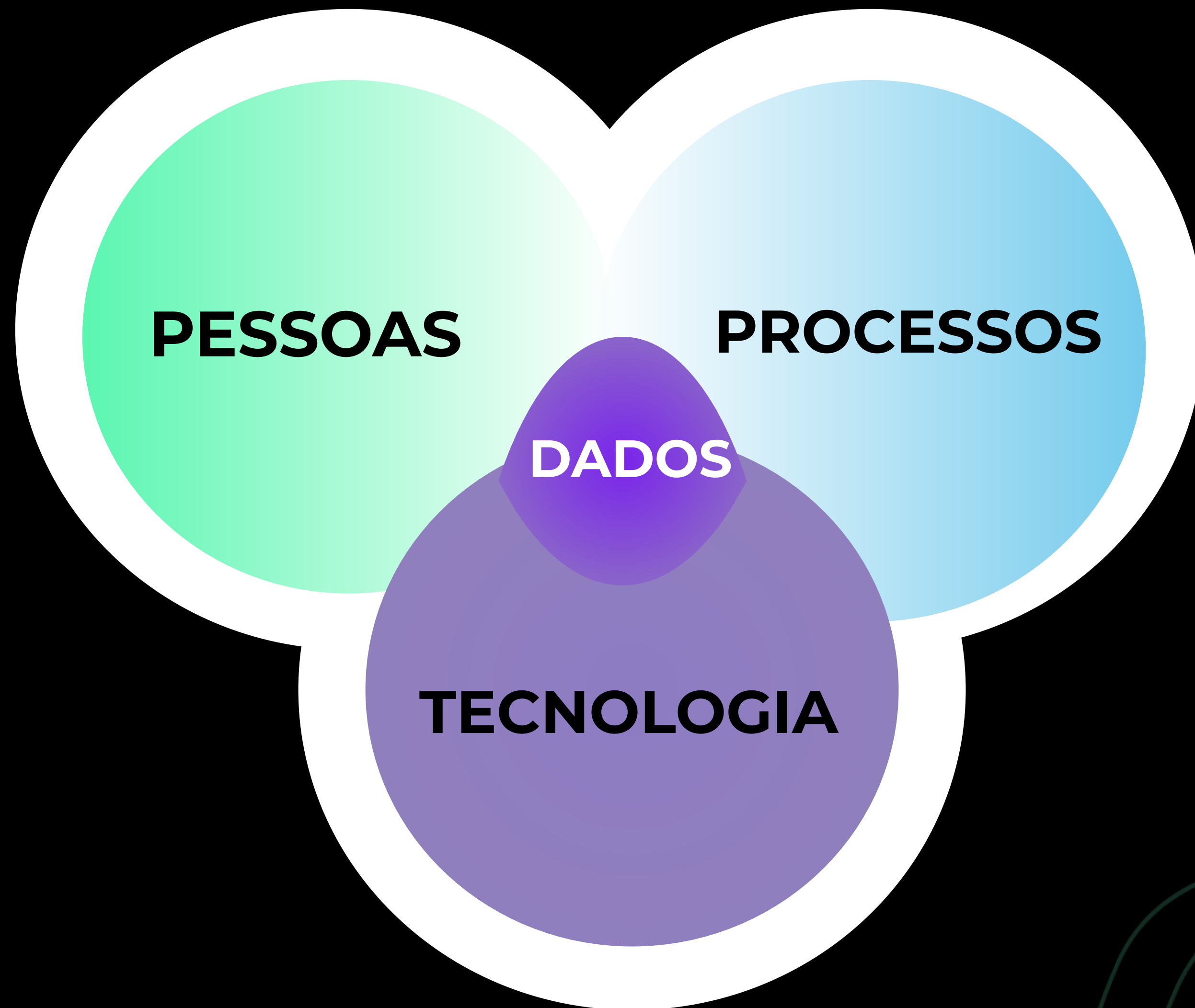
RICARDO

OKINO

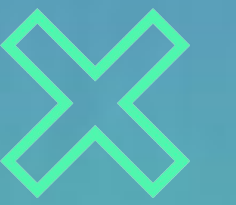
Co-founder da Escola Exchange, mais de 14 anos de experiência em vendas de software, sendo 9 anos como líder e gestor comercial. Especialista em construção de operações de vendas e times de alta performance. Minha missão é aumentar a receita das empresas, promovendo ciência na construção de rotinas, processos, eficiência, tecnologia e gestão de pessoas.

1 28 19 10	2 20 29 11	3 21 12 30
4 31 22 13	5 32 23 14	6 33 24 15
7 16 25 34	8 17 26 35	9 18 27 36

VENDAS DE ALTA PERFORMANCE



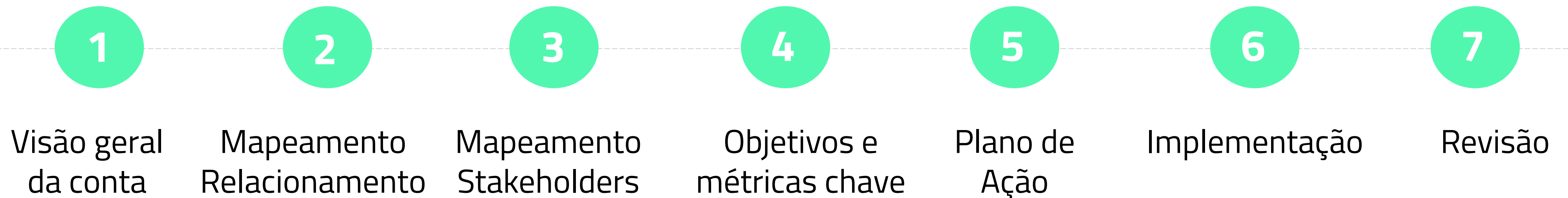
ACCOUNT PLANNING



Account Plan em

passos

Acordo feito entre diferentes áreas da empresa para que, juntas, obtenham resultados melhores e alinhados aos objetivos da organização.



Benefícios

1

Alinhar
Expectativas

2

Reter clientes
Minimizar
Churn

3

Criar Fluxo
de trabalho

4

Compreender
interesses e
objetivos

5

Identificar
oportunidades
de negócio

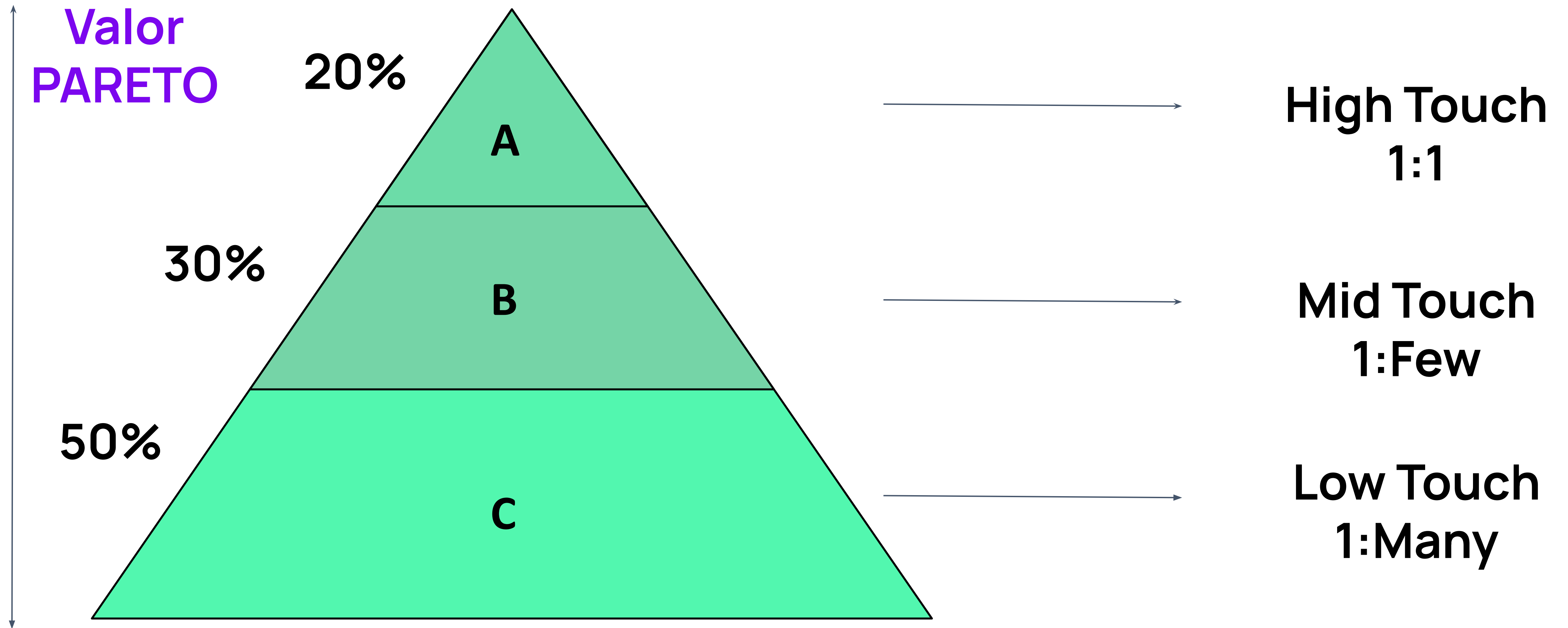
6

Ação e
expansão

A background image showing two women in a modern office setting. One woman, with long dark hair and glasses, is seated at a wooden desk, writing in a notebook. The other woman, with curly hair, is standing and smiling at the camera while holding a white mug. On the desk, there is a laptop, a white mug, and a small potted plant. The entire image is overlaid with a semi-transparent purple filter.

PLANEJAMENTO E PREPARAÇÃO

KEY ACCOUNTS



PRIORIZAÇÃO DE CONTAS

NÍVEL DE
RELACIONAMENTO

ALTO

CONTAS STATUS

Status Manter
Status quo

CONTAS ESTRATÉGICAS

Estratégico: Investir
energia e garantir receita

BAIXO

CONTAS OTIMIZAÇÃO

Manter fluxo: Gerenciar para
rentabilizar longo prazo

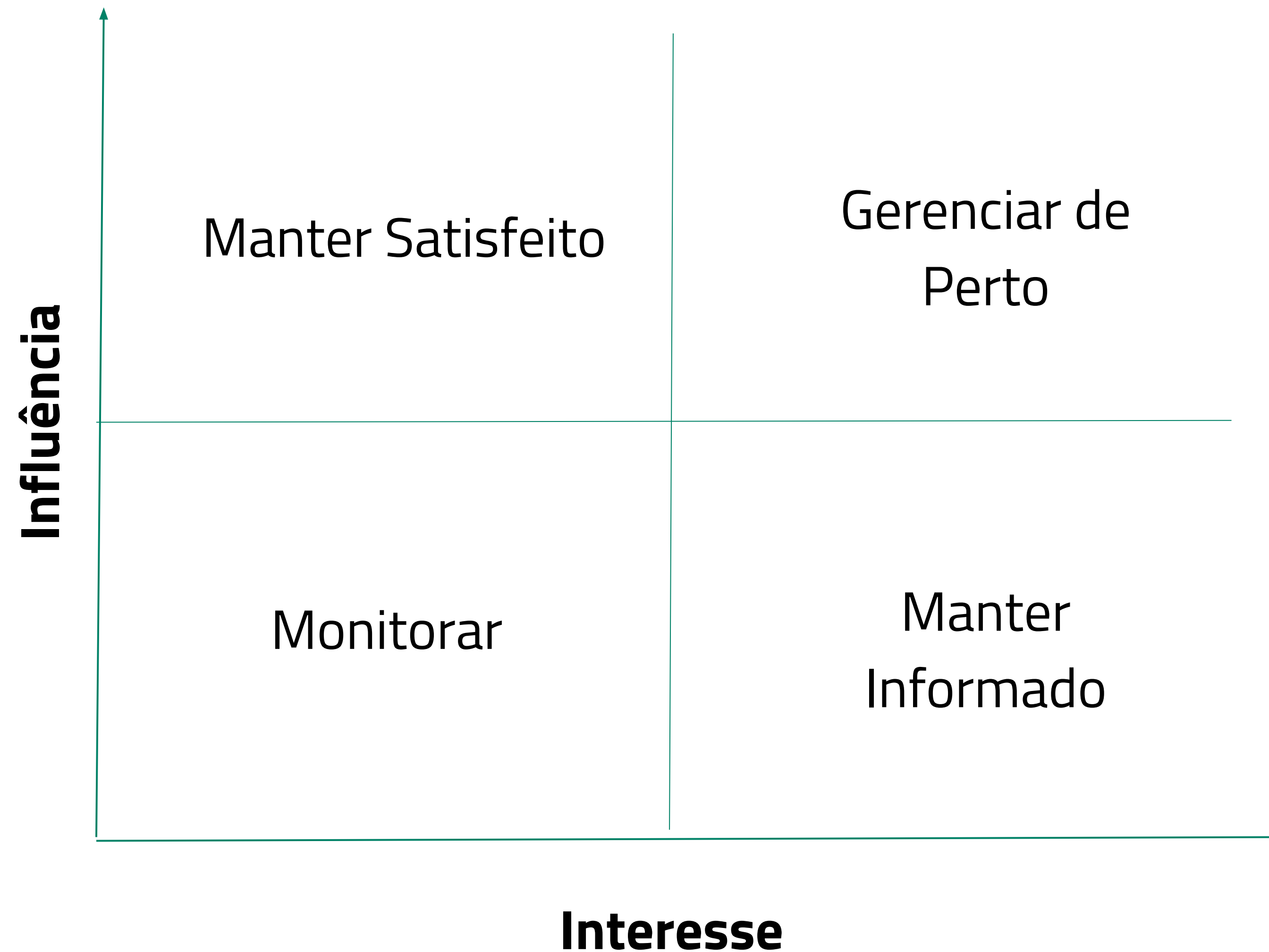
CONTAS ESTRELA | POTENCIAL

Investir tempo e dedicação,
receita no médio prazo

BAIXA
ATRATIVIDADE

ALTA
ATRATIVIDADE

Matriz - Influência e Interesse



MAPA - OPORTUNIDADES

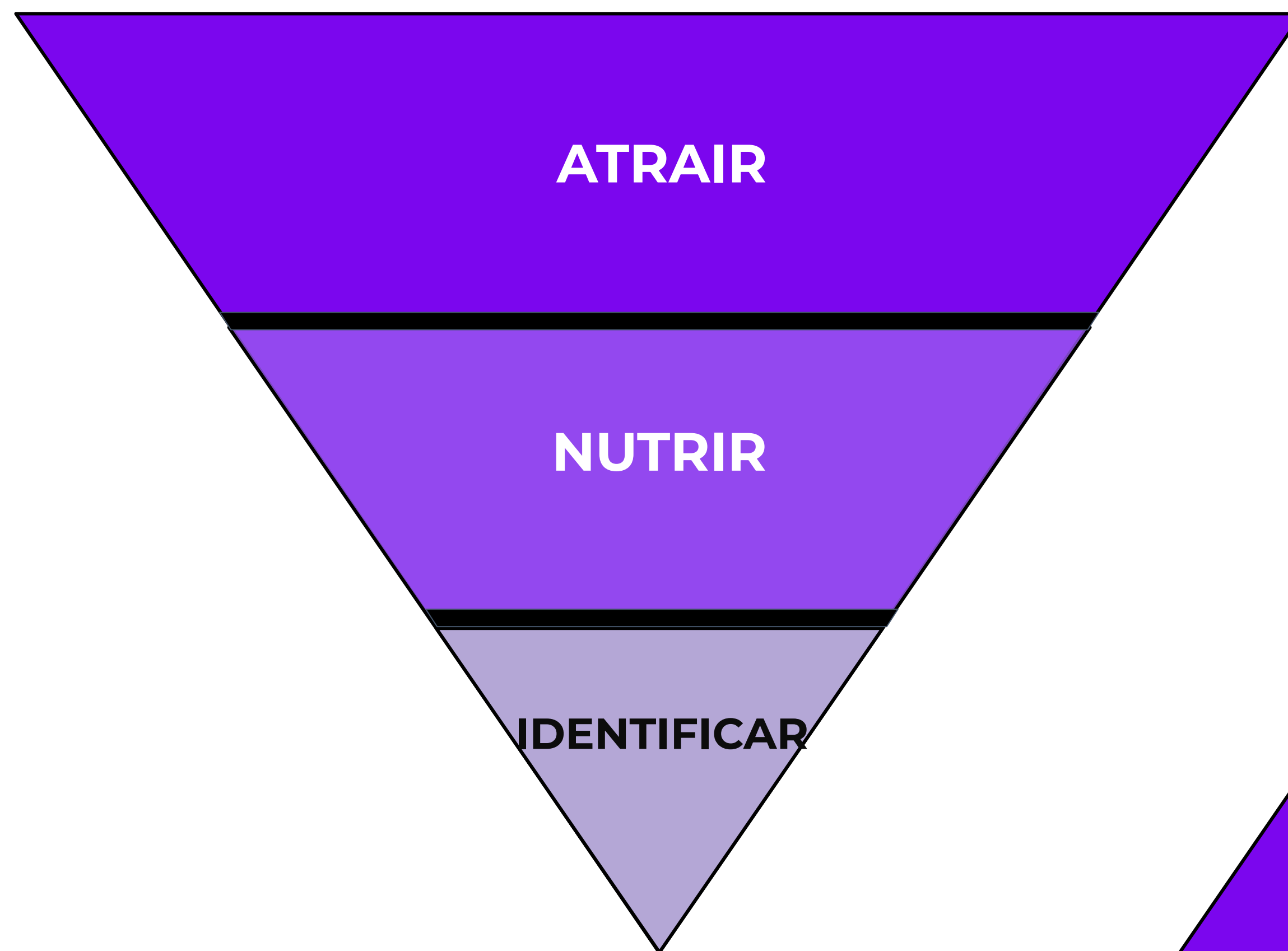
Cientes	Produto A	Produto B	Produto C	Produto D	Produto E
Empresa A					
Empresa B					
Empresa C					
Empresa D					
Empresa E					
Empresa F					
Empresa G					
Empresa H					
Empresa I					
Empresa J					

Legendas	Classificação	Probabilidade
	Não tem Potencial	0%
	Já tem e não pode aumentar	0%
	Baixo Potencial	10%
	Já tem e tem potencial de aumentar	25%
	Alto Potencial	50%

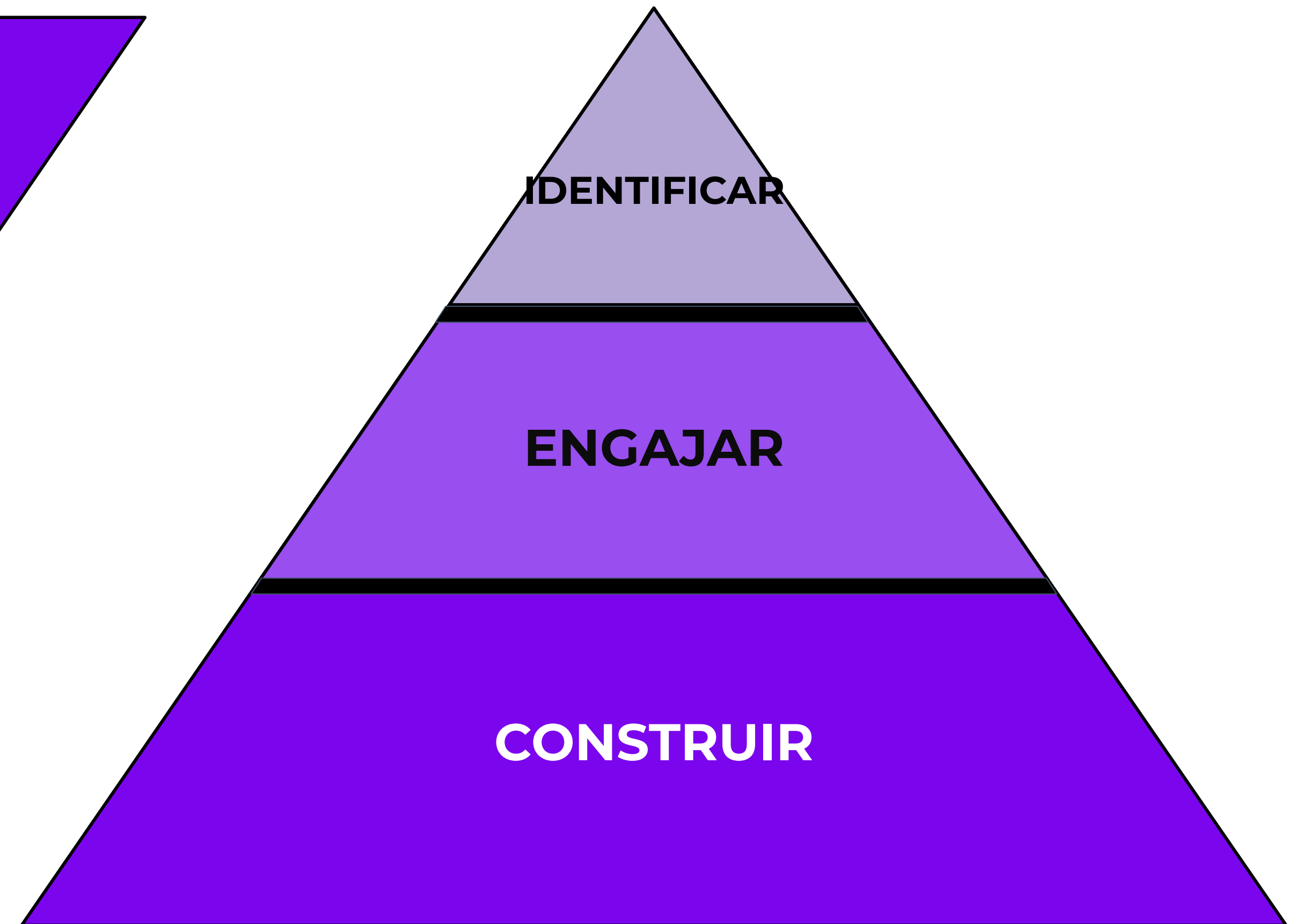
Execução e Ação

A photograph of two women sitting at a wooden table in a modern office setting. The woman on the left, seen from the back, has long dark hair and is wearing a light-colored top. The woman on the right has curly hair, is smiling, and is holding a white mug. A laptop is open on the table, and another white mug is next to it. In the background, there are shelves with books and potted plants. The entire image is overlaid with a semi-transparent purple filter.

ABM - Account Based Marketing



INBOUND



ABM

ATRIBUTOS - CONTAS CHAVE

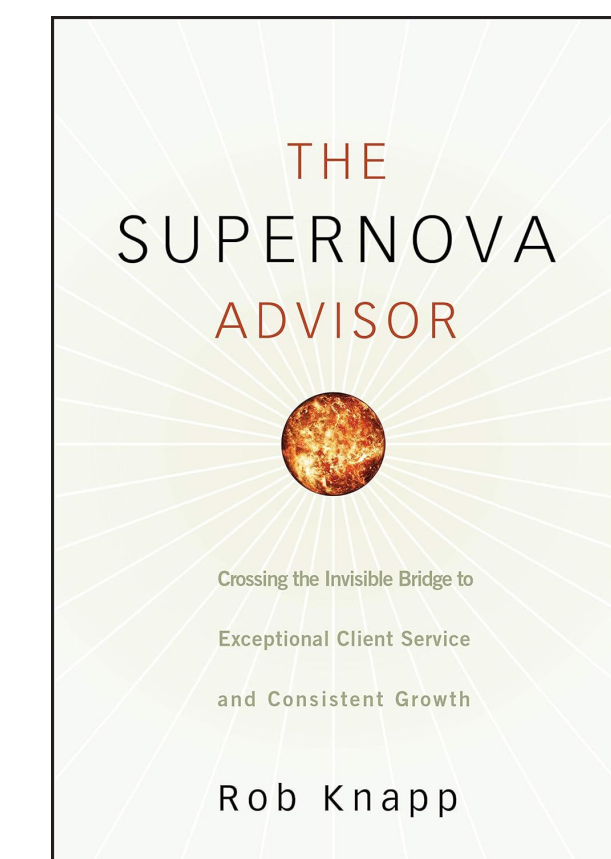
PRINCIPAIS INDICADORES	PAIN POINTS (DORES)
● Custo e entrega ● Escalabilidade ● NPS ● SLA suporte	● Problemas na margem de contribuição ● Pré requisitos técnicos geram ineficiência ● Lentidão no processo
● Reduzir custos de manutenção ● Melhorar experiência do cliente ● Melhor análise de dados	● Estão em processo de RFP e avaliando mudanças, ciclo médio longo
PROPOSTA DE VALOR	CONSIDERAÇÕES

PLAYS - ABS - CAMPANHAS



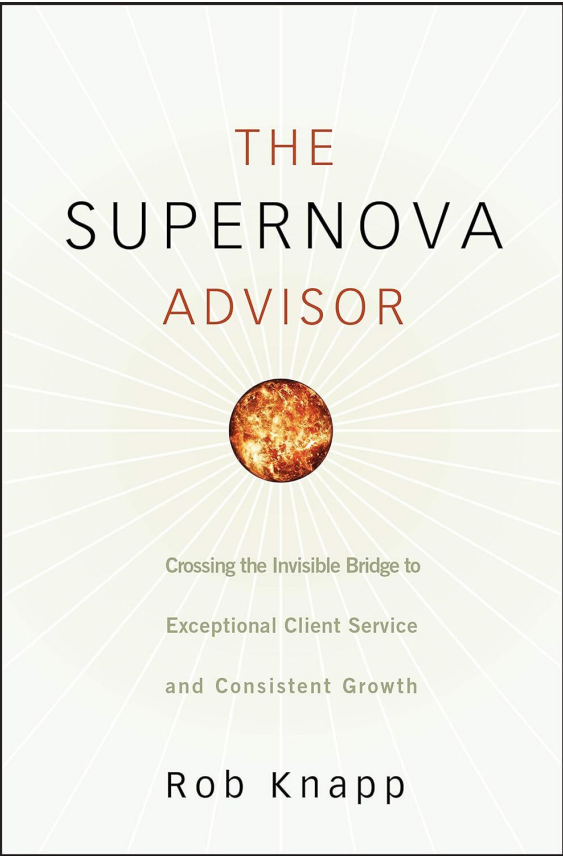
Relacionamento - Metodologia 12 | 4 | 2

- 12 contatos por ano (quantidade)
- 4 de 12 são para acompanhamento de carteira (Plano de contas)
- 2 de 4 contatos são presenciais (tipo de atividade)



Exemplo - Aplicação método

	Acompanhamento de carteira	Lembrei de Você	Total
Acima de 300K	1 em 1 mês	3 em 3 meses	16
Entre 50-300K	2 em 2 meses	3 em 3 meses	10
Abaixo de 50K	6 em 6 meses		2



Tipos de Acompanhamento

Rotina
Recorrente

Relacionamento
(recorrente)

Esporádico
(oportunidades)

Educação
(Eventualmente
ou recorrente)

ROTINAS - CONTAS CHAVE



RELACIONAMENTO - CONTAS CHAVE



ESPORÁDICO - CAMPANHAS

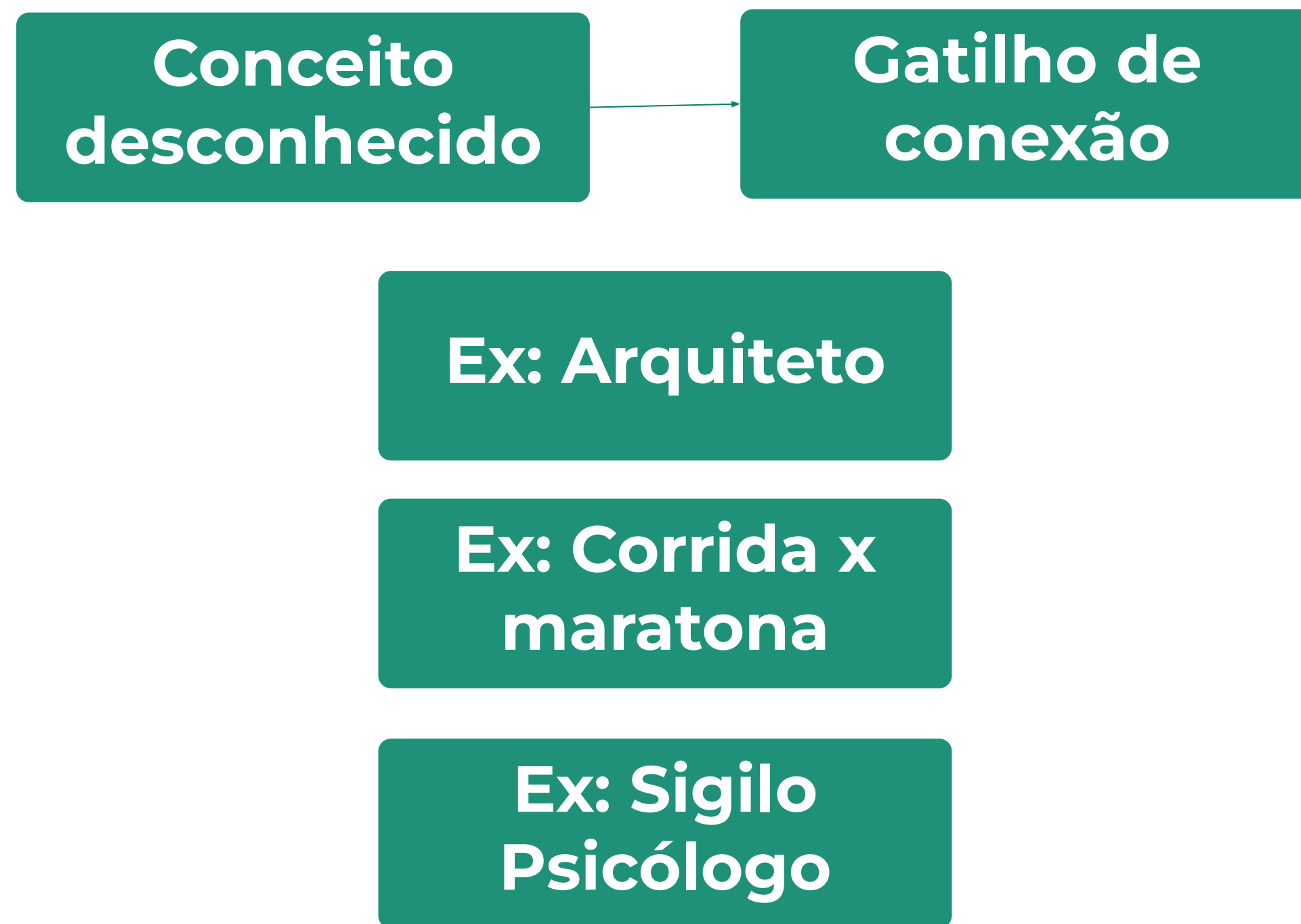
Benefício de
**Quantidade | Pacotes |
Complementares |
Exclusividade**



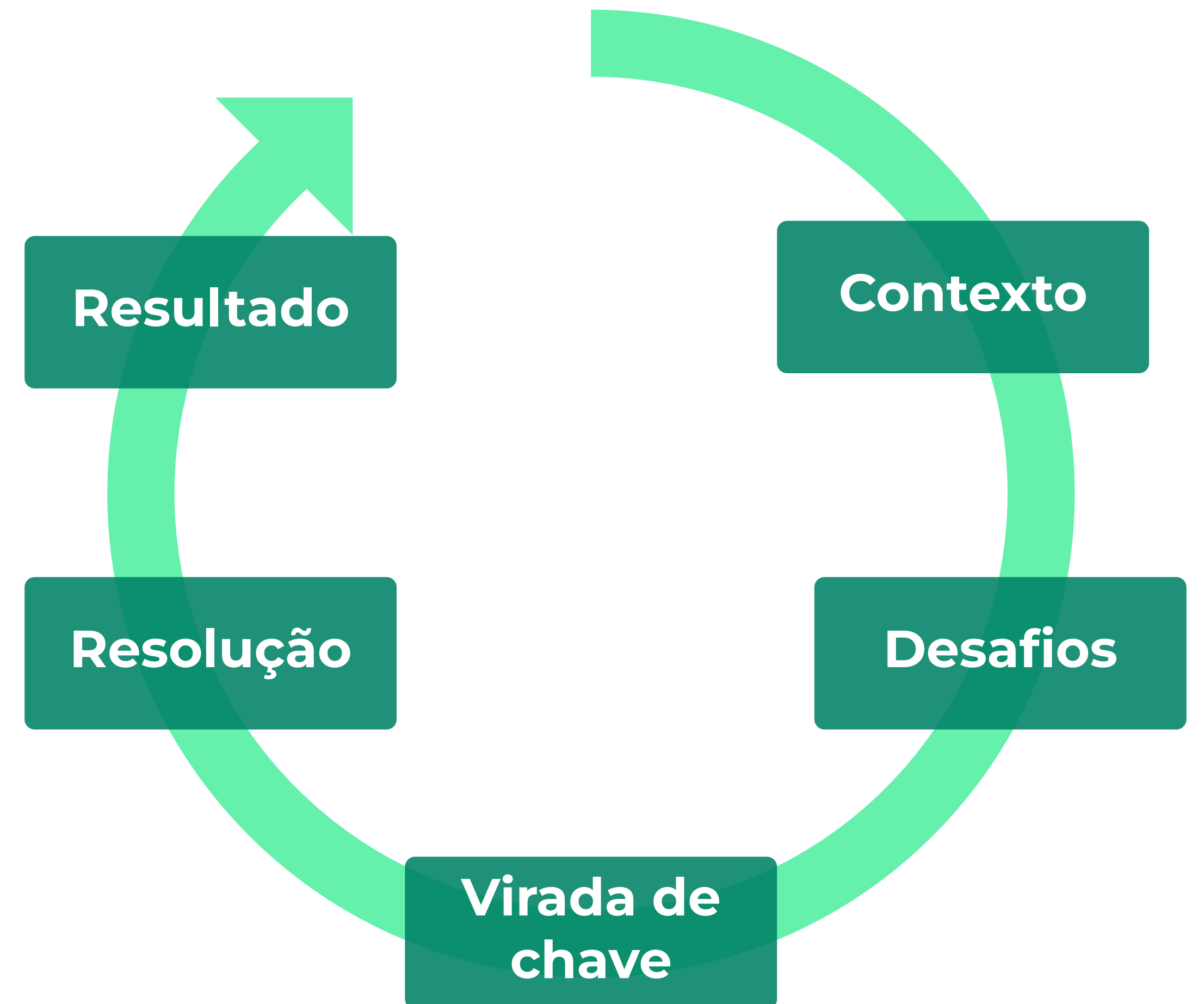
FISCAL YEAR

EDUCAÇÃO

METÁFORAS

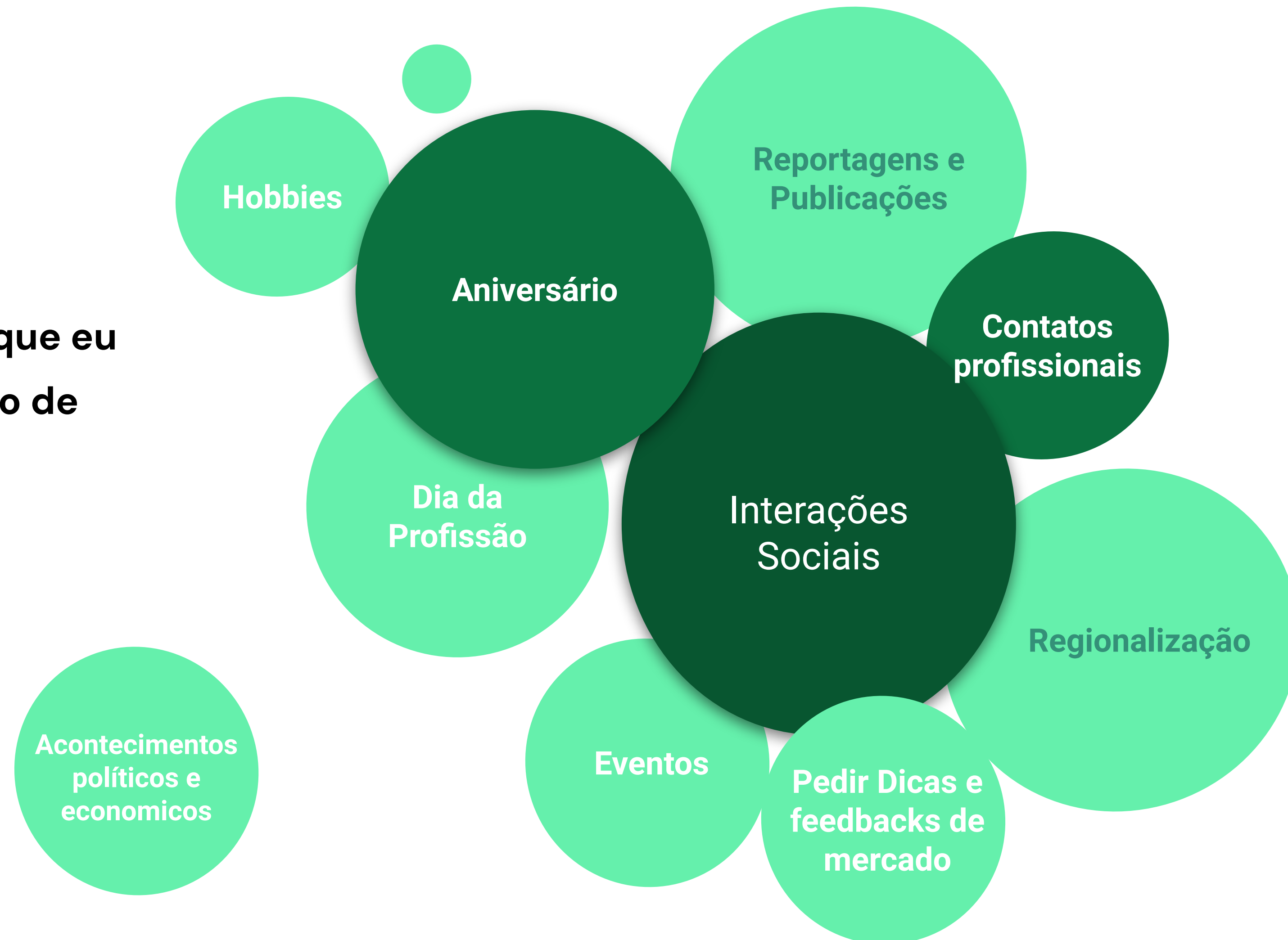


STORYTELLING



Brainstorming de atividades

Principais atividades que eu
faço que gera aumento de
relacionamento



Desafio Exchange (Juntos)



Montar Plano de Contas

Definir tipos de atividade para cada conta

Montar proposta de cadência de tarefas

Descrever abordagens

Ação

	Rotina de Acompanhamento	Relacionamento	Visitas Presenciais Reuniões	Campanhas
Tier A	4x / ano - Reunião Online	8/mês (personalizado)	1 visitas anuais	4x / ano
Tier B	2x / ano - Reunião Online	4/mês (personalizado)	Sob análise pontual	
Tier C		2/mês (automatizado)	Sob análise pontual	

trabalhar nas objeções das aprovações de cirurgia

Ação – Desafio

- ✓ **Selecionar Contas**
- ✓ **Criar atividades no CRM**
- ✓ **Executar**



Reassessment **Feedback**

Tire uma foto e marque
@escolaexchange
no Instagram

