



Template de Pipeline de Vendas

Estruture e monitorize o seu pipeline com metricas que importam | Ideias e Desafios

O Pipeline Como Ferramenta de Gestao

Um pipeline bem estruturado não e apenas uma lista de negocios em aberto — e a sua ferramenta de previsão, diagnóstico e ação. Sem pipeline, esta a gerir as vendas por intuição. Com pipeline, gere por dados.

As 7 Fases do Pipeline

| Fase | Descrição | Prob. Fecho | Ação Principal |
|-----------------|--------------------------------------|-------------|----------------------------|
| 1. Prospecção | Identificação de potenciais clientes | 5% | Pesquisa, contacto inicial |
| 2. Qualificação | Validação de necessidade e fit | 15% | Reuniao de descoberta |
| 3. Descoberta | Compreensão profunda do problema | 25% | Diagnóstico detalhado |
| 4. Proposta | Apresentação da solução e valor | 40% | Proposta formal enviada |
| 5. Negociação | Ajustes de condicoes e termos | 60% | Negociação ativa |
| 6. Fecho | Decisao final do cliente | 80% | Acordo verbal/contrato |
| 7. Ganho | Negocio fechado com sucesso | 100% | Assinatura e pagamento |

Métricas Essenciais do Pipeline

| Métrica | Como Calcular | Porque Importa |
|----------------------------|--|------------------------------------|
| Valor Total do Pipeline | Soma de todos os negocios em aberto | O pipeline deve ter 3-4x a meta |
| Pipeline Ponderado | Soma (valor x probabilidade) por negocio | Previsao mais realista de fecho |
| Velocidade do Pipeline | (N. negocios x Valor médio x Taxa conv.) / Ciclo médio | Receita gerada por dia |
| Taxa de Conversao por Fase | % de negocios que avancam entre fases | Identifica onde perde negocios |
| Idade Média dos Negocios | Dias em média em cada fase | Negocios parados = negocios mortos |
| Racio Win/Loss | Negocios ganhos / (ganhos + perdidos) | Eficacia global da equipa |

Dica prática: *Faca uma revisao semanal do pipeline com a equipa. 30 minutos bastam. Reveja os 5 maiores negocios, identifique os que estao parados ha mais de 2 semanas, e defina 3 acoes concretas para a semana seguinte. Consistencia vence talento.*

Sinais de Alerta no Pipeline

- **Pipeline magro no topo:** Pouca prospeção hoje = pouca faturação daqui a 3 meses.
- **Negocios "zombies":** Propostas abertas ha mais de 2x o ciclo médio. Feche-os ou desqualifique.
- **Concentração excessiva:** Se mais de 30% do pipeline e um único negocio, esta em risco.
- **Falta de atividade:** Se um negocio não tem interação ha 2 semanas, esta a arrefecer.
- **Excesso de propostas em negociação:** Pode indicar dificuldade no fecho.

Template de Revisao Semanal

Use estas perguntas todas as semanas:

- Quantos novos leads entraram esta semana?
- Quantos negocios avancaram de fase?
- Quais estao parados ha mais de 10 dias?
- Qual e o pipeline ponderado vs. meta mensal?
- Que 3 acoes vou fazer esta semana para desbloquear negocios?