



▼

MÁQUINA DE RECEITA

UMA PARCERIA ESTRATÉGICA VINTEO:
A ENGENHARIA POR TRÁS DO CRESCIMENTO ESCALÁVEL.

QUEM SOMOS E PARA ONDE VAMOS

Nossa Missão: Construir os Futuros Líderes de Mercado do Brasil.

QUEM SOMOS

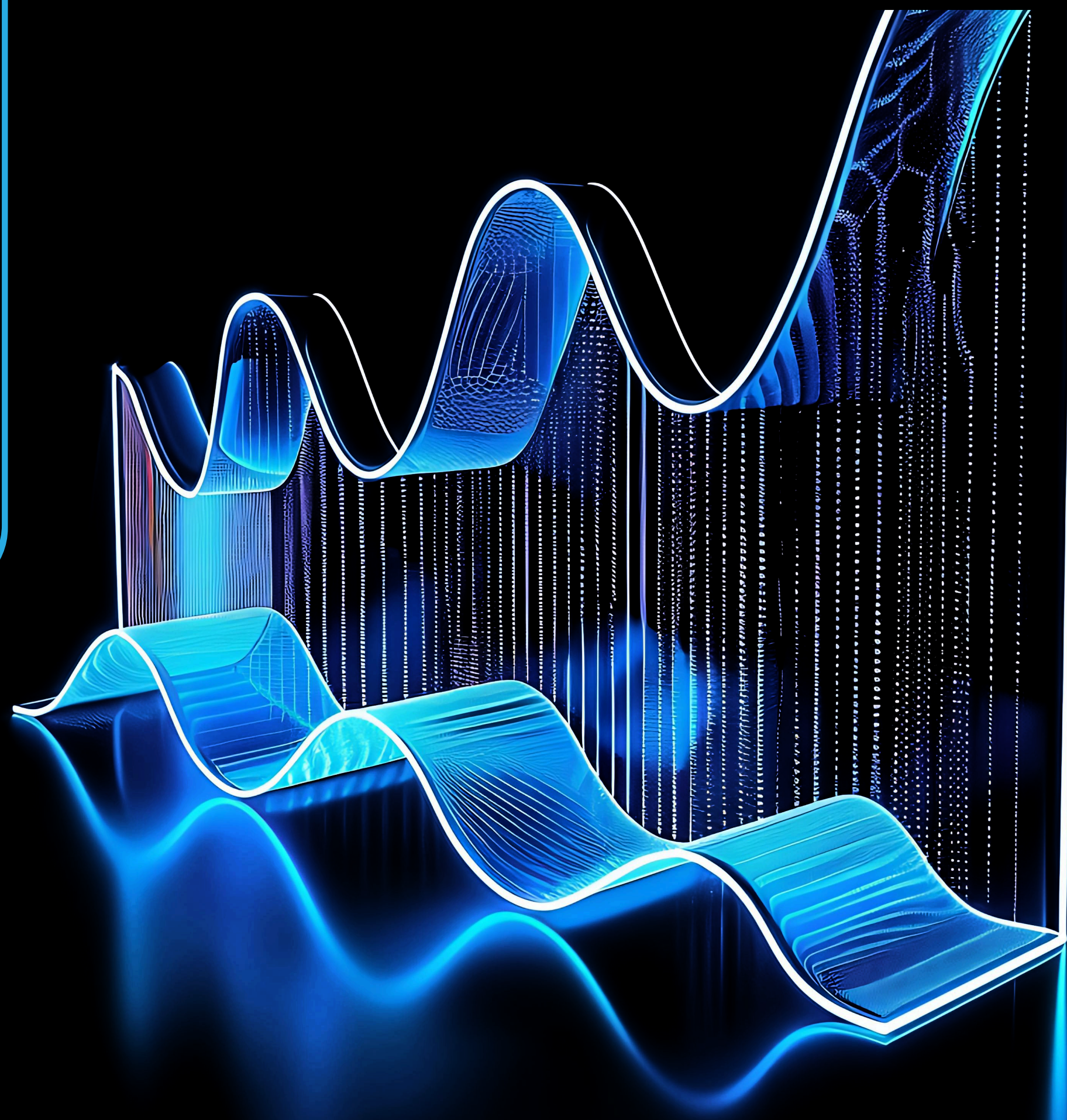
Somos uma plataforma de Revenue Operations (RevOps) e soluções corporativas, que acelera negócios construindo de máquinas de receita. Integramos inteligência comercial, tecnologia, marketing e sucesso do cliente nas quatro alavancas de crescimento: aquisição, engajamento, retenção e monetização.

NOSSO BHAG

Construir 1.000 Máquinas de Crescimento no Brasil até 2035, transformando empresas em líderes de seus mercados através do nosso ecossistema de Revenue Operations.

NOSSA NORTH STAR

Ser o ecossistema de Revenue Operations mais confiável e eficaz para escalar negócios no Brasil.



VOCÊ CHEGOU AO PLATÔ DE COMPLEXIDADE.

Sua empresa é uma prova de que seu modelo de negócio funciona. Mas o crescimento agora é mais lento e caro. Por quê? Porque a complexidade da sua operação cresceu mais rápido que os sistemas para gerenciá-la.

- Marketing focado em Mercado, mas sem visibilidade do funil.
- Sucesso do Cliente retendo, mas sem um motor de expansão.
- Vendas com Inteligência Comercial, mas desconectada da aquisição.
- Tecnologia subutilizada, servindo como um arquivo, não como um arsenal.

O RESULTADO É UM **"IMPOSTO DE ATRITO"** QUE FREIA SEU POTENCIAL.



A RESPOSTA NÃO É MAIS ESFORÇO. É **UMA ARQUITETURA SUPERIOR.**

O próximo salto de crescimento não vem de otimizar as partes, mas de reengenhar a forma como elas se conectam. Revenue Operations (RevOps) é a arquitetura que integra os quatro pilares da sua receita em um sistema único e de alta performance.

NÓS NÃO GERENCIAMOS SEUS TIMES. NÓS CONSTRUÍMOS E OPERAMOS A ARQUITETURA QUE OS TORNA EXPONENCIAIS.



NOSSA METODOLOGIA: **UMA IMPLEMENTAÇÃO FOCADA EM 4 ALAVANCAS DE VALOR.**

O Programa Máquina de Receita é uma parceria de 12 meses onde implementamos nossa arquitetura RevOps, focando em otimizar as quatro alavancas que controlam seu faturamento.



Aquisição

Atrair os clientes certos,
pelo menor custo.



Engajamento

Acelerar o caminho do
lead até o "sim".



Retenção

Transformar clientes em
ativos que se valorizam.



Monetização

Maximizar o valor de cada
oportunidade de venda.

O BLUEPRINT DA MÁQUINA DE RECEITA.

Abaixo está a visão geral do nosso escopo de trabalho. O detalhamento completo de cada entregável, dividido por área e alavanca, pode ser acessado no material complementar.

01

Inteligência Comercial :

Organização de dados, CRM, qualificação de leads, previsibilidade de pipeline.

02

Tecnologia:

Automações, integrações, dashboards e health score.

03

Marketing (Mercadologia):

Mídia paga, landing pages, campanhas de e-mail/WhatsApp, SEO, criativos de aquisição.

04

Sucesso do Cliente:

Retenção, reativação, pesquisas de satisfação, relatórios de valor, monetização (upsell/cross-sell).

AQUISIÇÃO E ENGAJAMENTO



Estratégia e Execução de Mídia Paga

Planejamento, criação e otimização de anúncios em Google, Instagram, LinkedIn e YouTube.



Páginas de Conversão (Landing Pages)

Páginas específicas para campanhas, feitas para captar leads e transformá-los em oportunidades.



Estratégia de Aquisição por E-mail, WhatsApp e SMS Marketing

Sequências de mensagens automáticas que nutrem, educam e aceleram a decisão do lead.



Gestão e Qualificação de Base de Leads (CRM)

Organização, segmentação e qualificação da base no CRM.



Criação e Validação de Mensagens e Criativos de Anúncio e Lifecycle

Desenvolvimento e teste de criativos, peças visuais e mensagens para anúncios e automações.



SEO e Conteúdo de Atração

Criação de conteúdo otimizado para Google e LinkedIn, atraindo leads de forma orgânica.



Dashboard de Performance Comercial e Marketing

Construção de painéis que mostram CAC, CPL, SQLs e ROI em tempo real.



Inteligência de Canais e Públicos

Análise de dados para identificar quais canais e quais perfis de público trazem mais resultado.

RETENÇÃO



Gestão de Jornada e Onboarding

Fluxos de boas-vindas e comunicações iniciais para novos clientes.



Campanhas de Reativação de Clientes em Risco

Mensagens rápidas e personalizadas (e-mail/WhatsApp) quando há queda de uso ou sinal de risco.



Pesquisas de Satisfação e Feedback Contínuo (NPS/CSAT)

Aplicação de pesquisas rápidas (NPS, CSAT) para medir satisfação e colher insights.



Campanhas de Engajamento Contínuo (E-mail/WhatsApp/SMS)

Sequências programadas para manter o cliente ativo e atualizado.



Monitoramento de Health Score e Alertas de Churn

Definição de métricas (uso, engajamento, satisfação) e alertas automáticos quando o cliente mostra sinais de risco.



Relatórios de Valor e ROI para Clientes

Dashboards e relatórios periódicos mostrando resultados alcançados pelo cliente.

MONETIZAÇÃO



Campanhas de Upsell

Sequências de mensagens que apresentam upgrades ou pacotes maiores ao cliente já ativo.



Campanhas de Cross-sell

Ações que apresentam produtos/serviços complementares (ex: quem contratou mídia paga, conhecer automação de CRM).



Ofertas Sazonais Exclusivas para Clientes Ativos

Promoções ou bundles feitos só para clientes atuais, em datas-chave (ex: Black Friday, fim de ano, início de trimestre).



Programas de Fidelidade com Upgrade

Benefícios progressivos conforme o cliente renova ou expande (descontos, bônus ou acessos exclusivos).



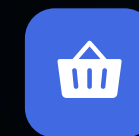
Campanhas de Reativação de Produtos Não Usados

Mensagens específicas para clientes que não utilizam todas as funcionalidades ou serviços já contratados.



Webinars e Eventos Exclusivos para Clientes

Sessões de conteúdo premium só para clientes, com CTA de expansão no final.



Pesquisas de Interesse em Novos Produtos

Pesquisas rápidas perguntando quais soluções adicionais fariam sentido para o cliente.



Best Next Offer

Identificação automática, via dados de uso e perfil, da melhor oferta para cada cliente ativo (plano maior, módulo extra, serviço complementar).

O CUSTO DA DESINTEGRAÇÃO: DADOS QUE REVELAM A OPORTUNIDADE.

51%

das empresas com previsão de vendas imprecisa não batem suas metas.

25%

do tempo de um líder de vendas é desperdiçado em operações sem processo.

33%

das equipes com um pipeline bem definido têm maior probabilidade de superar suas metas.

18%

é o aumento médio na taxa de fechamento para equipes que definem claramente as etapas do funil.

Fontes: Dados de mercado compilados pela Vinteo.

A PARCERIA ESTRATÉGICA.

O Programa Máquina de Receita é uma parceria de 12 meses, com encontros semanais de execução e reuniões mensais de resultado.

O INVESTIMENTO NA SUA
ARQUITETURA DE RECEITA.

R\$ 7.000

P O R M Ê S -

Detalhe do Contrato

(Contrato de 12 meses)

Este valor refere-se aos nossos honorários. Custos com ferramentas e mídia não estão inclusos.



**A QUESTÃO NÃO É 'SE', MAS 'QUANDO' SUA
OPERAÇÃO PRECISARÁ DESTA ARQUITETURA.**

ESTAMOS PRONTOS PARA CONSTRUIR.