

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 nao e apenas uma lista de negocios em aberto — e a sua ferramenta de previsao, diagnostico e acao. Sem pipeline, esta a gerir as vendas por intuicao. Com pipeline, gere por dados.

As 7 Fases do Pipeline

Fase	Descricao	Prob. Fecho	Acao Principal
1. Prospeccao	Identificacao de potenciais clientes	5%	Pesquisa, contacto inicial
2. Qualificacao	Validacao de necessidade e fit	15%	Reuniao de descoberta
3. Descoberta	Compreensao profunda do problema	25%	Diagnostico detalhado
4. Proposta	Apresentacao da solucao e valor	40%	Proposta formal enviada
5. Negociacao	Ajustes de condicoes e termos	60%	Negociacao ativa
6. Fecho	Decisao final do cliente	80%	Acordo verbal/contrato
7. Ganho	Negocio fechado com sucesso	100%	Assinatura e pagamento

Metricas Essenciais do Pipeline

Metrica	Como Calcular	Porque Importa
Valor Total do Pipeline	Soma de todos os negocios em aberto	O pipeline deve ter 3-4x a meta

Metrica	Como Calcular	Porque Importa
Pipeline Ponderado	Soma (valor x probabilidade) por negocio	Previsao mais realista de fecho
Velocidade do Pipeline	(N. negocios x Valor medio x Taxa conv.) / Ciclo medio	Receita gerada por dia
Taxa de Conversao por Fase	% de negocios que avancam entre fases	Identifica onde perde negocios
Idade Media dos Negocios	Dias em media em cada fase	Negocios parados = negocios mortos
Racio Win/Loss	Negocios ganhos / (ganhos + perdidos)	Eficacia global da equipa

Dica pratica: *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 prospeccao hoje = pouca faturacao daqui a 3 meses.
- **Negocios "zombies":** Propostas abertas ha mais de 2x o ciclo medio. Feche-os ou desqualifique.
- **Concentracao excessiva:** Se mais de 30% do pipeline e um unico negocio, esta em risco.
- **Falta de atividade:** Se um negocio nao tem interacao ha 2 semanas, esta a arrefecer.
- **Excesso de propostas em negociacao:** 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?