

Porto Alegre, 15 de maio de 2019.

Oportunidade 55/2019 – Funil de Vendas para empresas de TI

Edital: **Edital de Cadastramento e Credenciamento de Pessoas Jurídicas - Produtos de sua Propriedade Intelectual SEBRAE/RS 02/2016.**

Tema: **Mercado**

Escopo: **Mercado**

Objetivo:

Aprimorar o processo de captação de *leads* e conversão de clientes, utilizando a metodologia Funil de Vendas, para melhoria dos resultados comerciais da empresa, a partir da revisão da sistemática atual e dos canais de divulgação do negócio.

Conteúdo programático sugerido:

- **Qualificação de leads**
- **Conversão de leads nas etapas intermediárias do funil de vendas em negócios**
- **Principais metodologias, técnicas e ferramentas para qualificação de leads**

Metodologia sugerida: **Consultoria individual presencial.**

Tipologia: **Intervenção**

Público-alvo: **Pequenos negócios do setor de tecnologia da informação, localizados nas regiões do Rio dos Sinos, Serra (Caxias do Sul), Canoas e Porto Alegre.**

Carga-horária estimada: **aproximadamente 12 horas**

Importante: **Disponibilidade para prestação de serviços imediata, nas regiões citadas no item “público-alvo” e de forma presencial, ou seja, na empresa do cliente.**

Prazo de cadastramento da metodologia: **Até 21 de maio de 2019.**

Observações:

As empresas que possuem metodologias que contemplem os requisitos apresentados, devem realizar o credenciamento conforme os critérios previstos no Edital de Cadastramento e Credenciamento de Pessoas Jurídicas - Produtos de sua Propriedade Intelectual SEBRAE/RS 02/2016. Se a empresa já está cadastrada através deste edital, deve apenas apresentar seu produto em nosso Banco de Soluções.

