

CASES DE
SUCESSOS
PROTEÇÃO VEICULAR

AEG
MEDIA

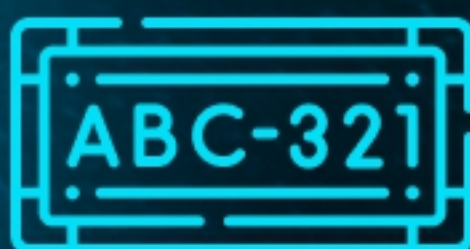


Produto Adquirido:  método comercial interno **Full**

Ação Realizada:

Organizamos e treinamos a equipe comercial, focando na apresentação dos diferenciais da ProDrive para maximizar o impacto no atendimento e conversão.

Resultados Anuais:



Projeção de
1.320 vendas anuais



CAC competitivo de
R\$ 80 por venda



+3k de placas
pelo método MCI



Produto Adquirido:

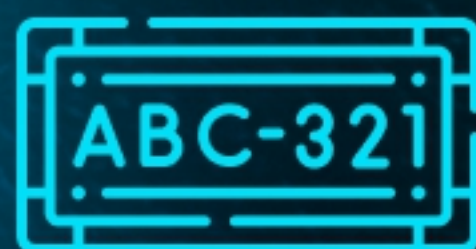


método
comercial interno **Full**

Ação Realizada:

Implementamos estratégias de reativação e indicações, facilitando o aumento da taxa de conversão com uma abordagem acessível e eficiente para a equipe.

Resultados Anuais:



**Projeção de 1.200
fechamentos anuais**



**Taxa ampliada
em 20%**



**Sucesso do
time interno**

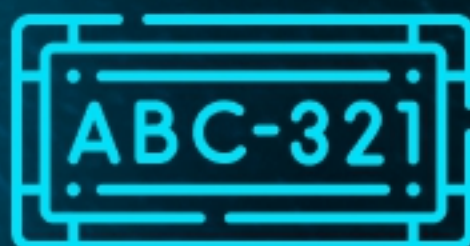


Produto Adquirido:  método comercial interno **Full**

Ação Realizada:

Implementamos estratégias de reativação e indicações, facilitando o aumento da taxa de conversão com uma abordagem acessível e eficiente para a equipe.

Resultados Anuais:



Projeção de 1.200
fechamentos anuais



Taxa ampliada
em 20%



Sucesso do
time interno

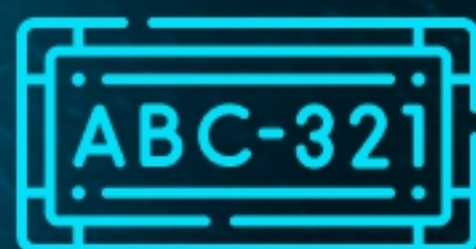


Produto Adquirido:  método comercial interno | 

Ação Realizada:

Implementamos o **MCI** para estruturar um funil de vendas focado em leads qualificados, acelerar a automação de processos e treinar a equipe comercial para maximizar a conversão desde o início. Além disso, utilizamos campanhas segmentadas para otimizar a aquisição e melhorar a qualidade dos leads.

Resultados Anuais:



Projeção de
840 placas/ano



Volume expressivo
de vendas mensais



Automatizações
no atendimento e
conversão de leads.



Otimizados que
aceleraram
os resultados

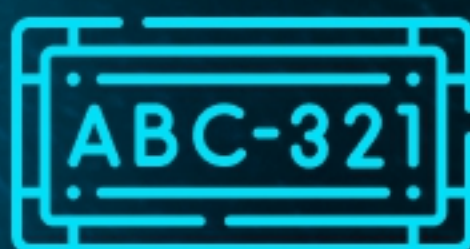


Produto Adquirido: **MCI** método comercial interno **Plus**

Ação Realizada:

Aplicamos o **MCI** para estruturar um funil de vendas eficiente, implementar **automações no processo comercial** e treinar a equipe para maximizar a conversão de leads. Além disso, otimizamos a qualificação dos contatos, reduzindo desperdício de oportunidades e aumentando a taxa de fechamento.

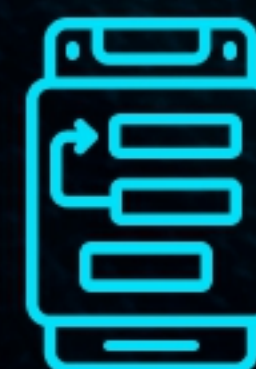
Resultados Anuais:



Projeção de
2.400 placas/ano



Equipe interna
fortalecida, com
processos estruturados



Automação do
atendimento e follow-ups
estratégicos



Redução do CAC e
previsibilidade no
crescimento das vendas

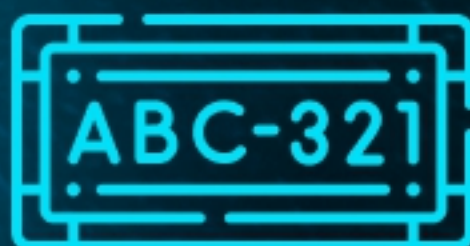


Produto Adquirido:  método comercial interno **Plus**

Ação Realizada:

Implementamos uma estrutura de vendas clara e treinamentos específicos para a equipe, facilitando a abordagem e o fechamento de novos contratos.

Resultados Anuais:



Projeção de 720
contratos fechados



Conversão de
20% dos leads



Crescimento de
150% nas vendas
de placas

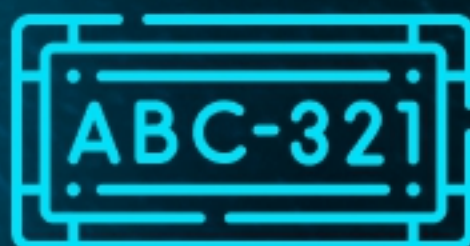


Produto Adquirido:  método comercial interno **Full**

Ação Realizada:

Estruturamos um plano de acompanhamento intensivo e suporte estratégico, garantindo otimização nas conversões e comunicação eficaz dos benefícios para os clientes da Escolha Certa. Treinamos a equipe comercial para focar nos diferenciais que facilitam a adesão e a satisfação dos clientes.

Resultados Anuais:



**1000 placas
em 12 meses**



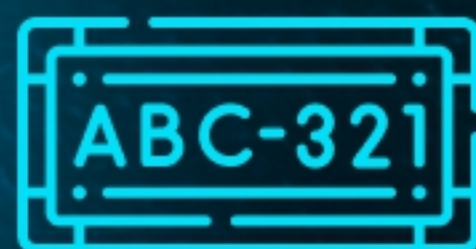
Produto Adquirido:



Ação Realizada:

Estruturamos e implementamos todos os canais de vendas necessários, garantindo que a equipe comercial tivesse suporte e estratégias robustas para fechar negócios. Focamos em leads qualificados e campanhas que aumentaram a eficiência de conversão.

Resultados Anuais:



Projeção de
600 placas vendidas



Crescimento constante e
estabilização dos canais



Produto Adquirido:

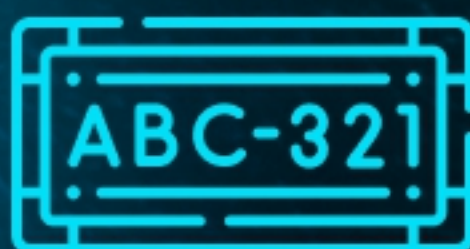


método
comercial interno **Plus**

Ação Realizada:

Estruturamos campanhas focadas em leads qualificados e expandimos o time para atender à demanda, ampliando o alcance das ações de tráfego.

Resultados Anuais:



**Projeção de
1.800 placas vendidas**



**CAC mantido
em R\$92**



**Projeção de
R\$3.600 anuais**



Produto Adquirido:

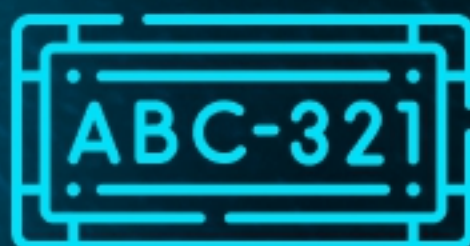


método
comercial interno **Plus**

Ação Realizada:

Desenvolvemos uma equipe comercial focada em multicanais e criamos campanhas direcionadas para atrair leads e aumentar a conversão. Cada canal foi otimizado para gerar resultados em volume, ajudando o time a fechar contratos de forma consistente.

Resultados Anuais:



**Projeção de 840
placas vendidas**



**Crescimento
constante de
vendas mensais**

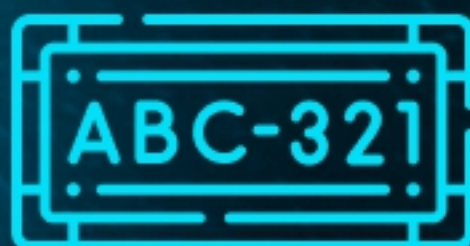


Produto Adquirido:  método comercial interno **Plus**

Ação Realizada:

Implementamos uma estratégia de tráfego pago que atraiu leads qualificados de forma constante, impulsionando o desempenho da equipe de vendas.

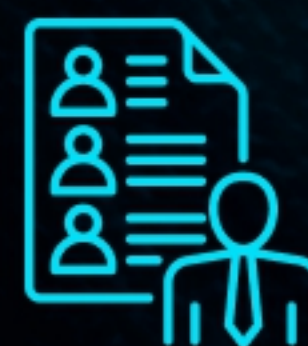
Resultados Anuais:



Projeção de
1.500 vendas
com o comercial



Crescimento
constante com leads
de alta qualidade



Contratações para
melhorar a qualidade
do atendimento

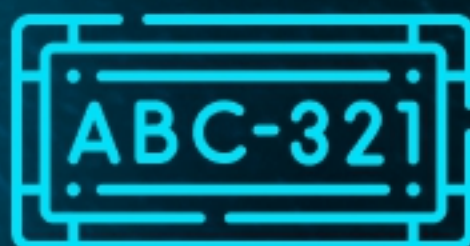


Produto Adquirido:  método comercial interno **Plus**

Ação Realizada:

Implementamos estratégias de otimização comercial, focadas em leads qualificados e na melhoria da abordagem de vendas. Estruturamos campanhas que potencializaram a taxa de conversão e capacitaram o time para maximizar o fechamento.

Resultados Anuais:



Projeção de
1.000 vendas anuais



Taxa de conversão
ampliada em 20%



Crescimento do
time interno

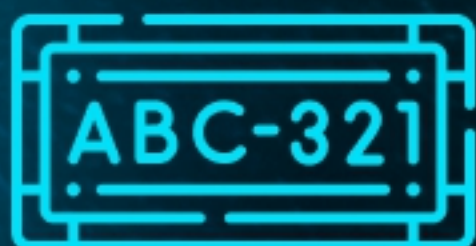


Produto Adquirido:  método comercial interno **Plus**

Ação Realizada:

Reestruturamos o processo de vendas e capacitamos a equipe para gerenciar o aumento no fluxo de leads, garantindo um atendimento eficaz em todas as etapas.

Resultados Anuais:



Vendas de 800
novas placas/mês



Conversão de
22% dos leads



Crescimento sólido
e constante



Produto Adquirido:

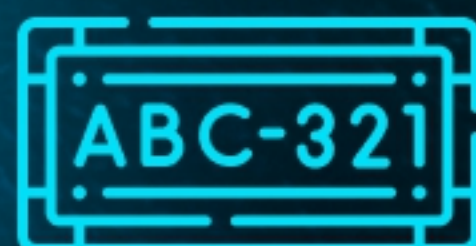


método
comercial interno

Ação Realizada:

Estruturamos uma campanha focada em leads qualificados e implementamos treinamentos específicos para o time comercial, reforçando as abordagens e os diferenciais da Protec para maximizar o fechamento.

Resultados Anuais:



Projeção de
600 contratos fechados



Crescimento constante
nas adesões e eficiência
do time de vendas.