



# Olhar para dentro de casa pode ser a resposta

Como a tecnologia ajuda na exploração do potencial da carteira





# Carteira?

- Organização = Visão
- Você pode ter muito lixo guardado e não sabe
- Não misture **clientes ativos** com **clientes inativos**

# Carteira?



## CLIENTE ATIVO

Compra frequentemente

Tem um bom relacionamento com a empresa

Gera recorrência



## CLIENTE INATIVO

Não gera compra ou acabou de chegar

Conhece pouco seus serviços ou está insatisfeito

Imprevisível





**Clientes diferentes  
exigem estratégias  
diferentes**

# Cliente inativo

- Prospecção ativa
- Nível de contato diretamente proporcional ao ticket médio
- ABM  $\neq$  Prospecção





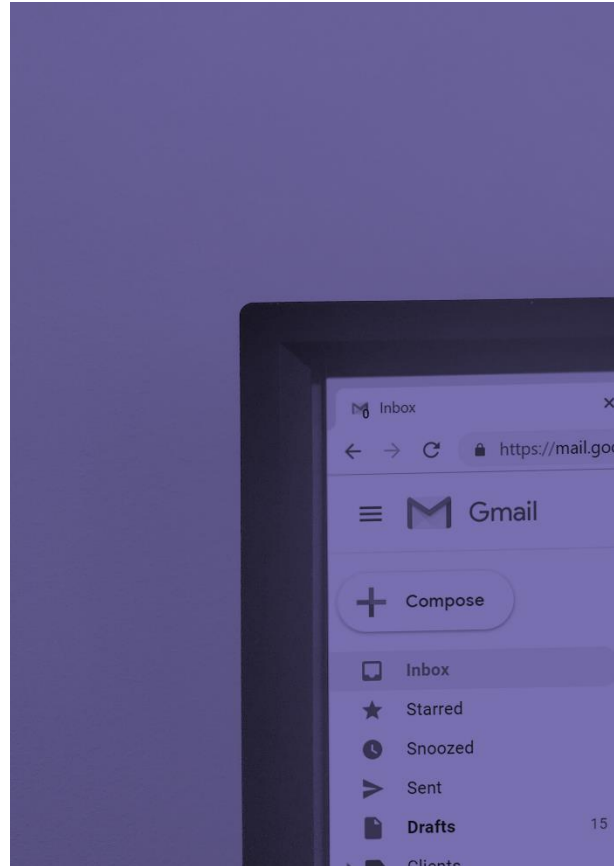
# Cliente inativo

## ABM

Direcionada para alvos estratégicos

Busca atrair o cliente

Conteúdo técnico de alta qualidade



## PROSPECCÃO

Pode ser realizada massivamente

Vai atrás do cliente de forma direta

Conteúdo simples e personalizado





# Cliente inativo

Tecnologias úteis para prospecção:



# Cliente ativo

- Cliente mais disposto a te ouvir
- Gestão da carteira:
  - Re-sell
  - Cross-sell





# Cliente ativo

## RESELL

Venda baseada em **recorrência**:

- Renovação de produtos consumíveis
- Renovação de licenças de uso
- Renovação de ativos depreciados



# Cliente ativo

## **CROSS-SELL**

Venda baseada no que o cliente **já adquiriu:**

- Pós-vendas (serviços, manutenção, novas peças etc.)
- Itens do seu portfólio que agregam valor ao produto final





# Cliente ativo

Tecnologias úteis para gestão da carteira:





**A receita está mais  
próxima do que  
você imagina**

Quer saber mais sobre  
gestão da carteira? Entre  
em contato com a gente:

<b>Site</b>	<a href="https://ploomes.com/contato">ploomes.com/contato</a>
<b>WhatsApp</b>	(11) 93448 -7586
<b>Telefone</b>	(11) 4380 – 7749
<b>LinkedIn</b>	Octavio Garbi



