

MANUAL DO INDICADOR ANGULARE NEGÓCIOS WEB

Esse manual traz informações úteis a quem quer indicar a Angulare a seus amigos, parentes e parceiros comerciais que precisam de uma empresa séria para desenvolvimento de sites e sistemas web.

EMPRESA

Descrição do Negócio

A Angulare Negócios Web é uma empresa que presta serviços na área de internet, com ênfase no desenvolvimento de sites e sistemas web personalizados. Possui experiência de oito anos no mercado de Salvador e tem como clientes pequenas e médias empresas dos mais variados segmentos. Oferece serviços inovadores e que satisfazem as exigências do mercado local e global.

Objetivos

Tornar-se uma agência especializada em soluções personalizadas para clientes de pequeno e médio porte, principalmente em sistemas web integrados a websites. Atender de forma personalizada, oferecendo soluções modernas, num espaço de tempo cada vez menor. Ser reconhecida como uma das melhores agências exclusivamente web da Bahia. Ter trabalhos bem reconhecidos tanto por profissionais do ramo, como por visitantes dos websites e usuários dos sistemas.

Declaração de Missão

Oferecer serviços de qualidade e atendimento diferenciado, explicando tudo que está sendo feito e cobrando do cliente participação ativa na elaboração dos trabalhos, criando assim um relacionamento de longo prazo, superando expectativas.

Principais Serviços

Desenvolvimento de websites e sistemas web personalizados, para empresas de pequeno e médio porte, utilizando tecnologias e ferramentas inovadoras, associadas a um serviço de consultoria especializada, tanto de marketing visual como textual. Uso extensivo de tecnologias voltadas para negócios (B2B) e ferramentas para melhoramento de relacionamentos com clientes (CRM).

MERCADO

Tamanho do Mercado

A Angulare concentra sua atuação na cidade de Salvador - BA, porém nada impede que clientes de outros estados ou países venham a ser atendidos, através de sistemas de tele trabalho. Considerando-se que a boa parte das empresas brasileiras não tem alguma representação profissional na internet, percebemos o tamanho do mercado potencial.

Consumidores

Algumas áreas possuem empresas que necessitam anunciar seus produtos e serviços a um público segmentado e selecionado. Preliminarmente, as empresas que possuem uma clientela formada exclusivamente por empresas formam nosso grupo de maior atenção. Num segundo momento estarão as empresas que lidam com pessoas físicas das classes A e B e que possuem o hábito de consultar sites tanto para se informar, quanto para comprar.

Processo de Compra

O processo de compra dos serviços é diferenciado em relação a outras empresas. Como a Angulare atua principalmente através de trabalho à distância, um primeiro contato geralmente acontece através do site

Manual do Indicador de Clientes

ou email. Em alguns casos, esse primeiro contato para levantamento das informações acontece por telefone e em raríssimas situações um primeiro contato é feito através de reunião com o Diretor de Novos Negócios ou através dos Indicadores.

Em seguida, é enviado um orçamento ou pré-orçamento por email. Após ajustes, é elaborado o contrato, que é enviado via email pelo cliente, que, se desejar, pode receber a visita do responsável pelo atendimento (somente em Salvador e região metropolitana). Nos demais casos, o contrato é impresso, assinado e digitalizado por ambas as partes, tendo igual valor jurídico dos contratos impressos.

INFORMAÇÕES ÚTEIS PARA O INDICADOR

Indicação de serviços

A indicação de serviços tem como objetivo realizar a promoção dos serviços da Angulare para prováveis clientes, que sejam conhecidos do Indicador. A indicação pode ser feita sob quaisquer meios, desde que não firam nenhuma lei vigente no país ou denigrem a imagem de qualquer pessoa ou empresa. **NÃO É ESTABELECIDO VÍNCULO EMPREGATÍCIO, NEM TÃO POUCA REMUNERAÇÃO FIXA MENSAL.** O Indicador recebe o valor fixo de **R\$200 (duzentos reais)** para cada cliente indicado e que pague a entrada do serviço contratado. Somente a assinatura do contrato não define real fechamento do negócio.

Venda bem

Oportunidades surgem quando o Indicador possui conhecimentos do mercado e do produto, vocação para vendas, criatividade, persistência, honestidade, fidelidade, bom relacionamento, habilidade e destreza para os negócios. Apesar de ser um tipo de negócio de muitas particularidades, a indicação comercial não dispensa o que hoje é uma imposição no planejamento de todo profissional: marketing. A imagem que você deseja imprimir deve estar presente em cada detalhe: do cartão de visita à apresentação dos catálogos e mostruários, da roupa com que você se apresenta ao tipo de abordagem ao cliente, do tom de voz ao telefone ao texto bem escrito no email.

Habilidades necessárias

- Ter boa habilidade de vendas
- Ser hábil em se comunicar com o cliente
- Saber planejar e gerenciar bem o tempo
- Ser organizado e atento a detalhes
- Tem habilidade em marketing
- Saber construir relacionamentos de modo a desenvolver uma parceria

Qualidades pessoais

Ser amigável, paciente e prestativo. Ter autoconfiança e ser automotivado.

Prospectando possíveis clientes

O Indicador pode utilizar seu método preferido para prospectar seus clientes, desde que não aja contra as regras de conduta e ética contidas nesse manual. É permitido o uso da lista de emails do Indicador, desde que obtida através de esforço próprio e não da compra indiscriminada de emails aleatórios, prática considerada *spam*.

Manual do Indicador de Clientes

Levantando informações

Antes de indicar a Angulare para algum amigo ou parceiro comercial, é preciso saber se a empresa em questão realmente tem necessidade de um site e principalmente se pode pagar por um. Indicar clientes aleatoriamente não adianta nada e sobrecarrega a área de orçamentos. Procure ver se a empresa já tem um site, se está satisfeita, se alguém já presta serviços de manutenção, se pretende modernizar o site, entre outras questões que darão base para que você chegue com uma solução ao cliente e não só mais uma propaganda, como todas as outras.

Envio das informações à Angulare

As informações sobre o cliente devem ser enviadas para rodrigo@angulare.com.br. Se não receber um retorno em 24 horas úteis, é porque a mensagem não foi recebida. Mantemos um rigoroso controle sobre quem indicou quem, porém mantenha seu controle para também cobrar do cliente o fechamento (de forma sutil obviamente).

O que **NÃO** falar/fazer quando em contato com o provável cliente

- dar preços, nem que seja uma média (diga ao cliente que o orçamento é feito pela equipe);
- fazer comentários sobre o site atual, só se perguntado, sendo o mais diplomático possível;
- tecer qualquer comentário sobre outros clientes, mesmo que seja conhecido dele;
- sondar o cliente para saber se ele pode pagar pelo serviço;
- ser sarcástico ou rir se ele falar alguma frase infeliz;
- encerrar drasticamente o encontro quando perceber que o cliente não pode pagar;
- tentar vender algo que o cliente não precisa naquele momento ou que nunca vai usar.

Forma e prazo de pagamentos

Os pagamentos das comissões são feitos após pagamento da entrada do projeto, através de depósito bancário na conta do Indicador.

Esse manual foi criado especificamente para Indicadores da Angulare Negócios Web Ltda, visando uma abordagem rápida do que é o negócio, levando o profissional a agir de forma coerente e conjunta com os objetivos da empresa.

Temos também planos de comissionamento por representação comercial, baseados em porcentagem em cima do valor fechado do site. Exige experiência com vendas e carteira de clientes. Consulte-nos para ter mais informações, assim como para se inscrever (somente pessoas com experiência em vendas para empresas e com habilidade em elaboração de briefings).

Qualquer dúvida sobre esse manual ou observação sobre prestação dos serviços deve ser dirigida para nosso diretor de novos negócios, Rodrigo Jerry, através do email rodrigo@angulare.com.br ou pelo telefone 71 98834-0223 ou 3362-4722.