

[E-BOOK]

## Checklist:

Matriz do Crescimento

Expansão e fidelização na medida certa



Material exclusivo



[E-BOOK]

## Checklist:

Matriz do Crescimento

Expansão e fidelização na medida certa

PODCAST VENDAMAIS #109

## **MATRIZ DO CRESCIMENTO: COMO VENDER MAIS PARA OS CLIENTES QUE VOCÊ JÁ TEM?**

com **Raul Caneloro**  
e **Marcelo Caetano**

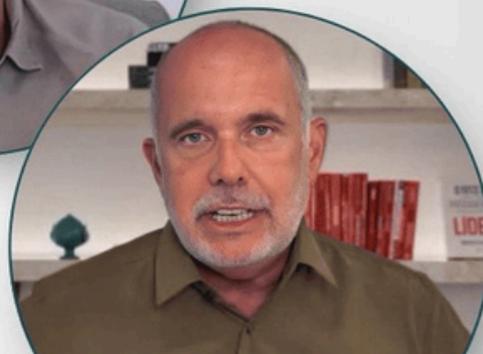


PODCAST

PODCAST VENDAMAIS #110

## **MATRIZ DO CRESCIMENTO: COMO ATRAIR NOVOS CLIENTES SEM DESPERDIÇAR RECURSOS?**

com **Raul Caneloro** e **Marcelo Caetano**



PODCAST

Material exclusivo

## **Olá, queridos Espectadores do Podcast VendaMais!**

É sempre um prazer ter vocês aqui com a gente :)

Nos episódios #109 e #110 do Podcast VendaMais, Raul Candeloro e Marcelo Caetano apresentaram a Matriz do Crescimento, uma estratégia poderosa para equilibrar a expansão da carteira de clientes e o aprofundamento do relacionamento com quem já compra de você.

Muitas empresas focam apenas em captar novos clientes, enquanto outras priorizam vender mais para os atuais. Mas a verdade é que o crescimento sustentável só acontece quando há equilíbrio entre esses dois pilares.

Pensando nisso, criamos este Checklist, que vai te ajudar a analisar se sua empresa está crescendo de forma estratégica e inteligente.

### **O que você vai encontrar neste material?**

- ✓ Um diagnóstico prático para avaliar se sua empresa está focando na expansão e fidelização na medida certa.
- ✓ Perguntas estratégicas para entender onde você pode melhorar sua prospecção e seu relacionamento com a base atual.
- ✓ Um plano de ação para ajustar suas estratégias e garantir um crescimento sustentável.

Clientes novos te fazem crescer. Clientes fiéis te fazem prosperar. Vamos garantir que sua empresa tenha o melhor dos dois mundos? Vamos lá!

[Checklist]

## ***Matriz do Crescimento: Expansão e fidelização na medida certa***

### **PARTE 1: EXPANSÃO DA BASE DE CLIENTES**

Entenda se a sua empresa está estruturada para captar novos clientes de forma consistente e estratégica, responda com sim ou não as seguintes perguntas:

- ✓ Temos uma meta clara de novos clientes a serem conquistados no período?
  
- ✓ Nossa estratégia de prospecção inclui ações ativas e passivas? (Outbound, Inbound, indicações, parcerias, networking, mídia paga, etc.)
  
- ✓ O time comercial possui processos bem definidos para geração e qualificação de leads?
  
- ✓ Usamos dados e inteligência de mercado para segmentar melhor nossos prospects e melhorar as abordagens?
  
- ✓ Temos um onboarding estruturado para garantir que os novos clientes se tornem compradores recorrentes?

Se respondeu **“não”** para algumas dessas perguntas, sua empresa pode estar deixando dinheiro na mesa ao não expandir sua base da forma correta.

## PARTE 2: APROFUNDAMENTO DA BASE DE CLIENTES

Entenda se a sua empresa está aproveitando ao máximo os clientes que já compram de vocês:

- ✓ Conhecemos o potencial real de cada cliente? Sabemos se ele poderia comprar mais, com mais frequência ou de um mix mais completo?
- ✓ Temos uma estratégia de retenção e fidelização bem definida, com ações para reduzir o churn?
- ✓ Nossa equipe comercial trabalha para aumentar o ticket médio e a recorrência, incentivando a compra de novos produtos ou serviços?
- ✓ Usamos dados e históricos de compra para personalizar nossas ofertas e aumentar o engajamento dos clientes?
- ✓ O marketing e as vendas atuam juntos para manter um relacionamento contínuo com a base, sem depender apenas do contato do vendedor?

Se você tem mais de 50% de **“não”** aqui, sua empresa pode estar perdendo oportunidades valiosas com clientes que já conhecem e confiam em você.

## PARTE 3: EQUILÍBRIO ENTRE EXPANSÃO E APROFUNDAMENTO

Será que a sua empresa consegue equilibrar bem esses dois pilares?

- ✓ Nossa equipe comercial sabe quando priorizar a prospecção e quais são os clientes que devem receber mais atenção para aprofundamento?
- ✓ Temos indicadores claros para medir a retenção e a conversão de novos clientes?
- ✓ As estratégias de prospecção e fidelização são avaliadas e ajustadas regularmente?
- ✓ A empresa não depende exclusivamente de um único canal de captação ou de retenção?
- ✓ Nosso time comercial e de marketing trabalham juntos para garantir um funil de vendas completo que une aquisição e crescimento da base?

Se sua empresa está desequilibrada nesses dois aspectos, pode estar crescendo de forma ineficiente – seja deixando dinheiro na mesa ou gastando muito para atrair clientes que não ficam.

## Resultados do Checklist: Onde sua empresa está?

Agora que você conferiu checklist, é hora de analisar seu desempenho!

### Se você respondeu "SIM" para a maioria das perguntas:

Parabéns! Sua empresa está no caminho certo para um crescimento sustentável, equilibrando expansão e aprofundamento da carteira de clientes. Continue refinando sua estratégia, monitorando seus indicadores e buscando oportunidades para otimizar ainda mais seus resultados.

### Se houve um equilíbrio entre "SIM" e "NÃO":

Sua empresa já possui alguns processos bem estruturados, mas pode estar perdendo eficiência em algum dos pilares da Matriz do Crescimento. O próximo passo é identificar qual área está mais fraca – prospecção ou fidelização – e desenvolver ações específicas para fortalecer esse ponto.

### Se a maioria das respostas foi "NÃO":

Sua estratégia de crescimento pode estar desalinhada! Isso significa que sua empresa pode estar:

- Gastando muito para atrair clientes sem garantir que eles permaneçam;
- Perdendo oportunidades valiosas com clientes que já compram de você;
- Trabalhando sem processos claros para equilibrar prospecção e fidelização.

Com ajustes estratégicos, é possível reverter esse cenário e destravar o crescimento sustentável.

## Próximos passos: Como equilibrar expansão e aprofundamento da carteira

Agora que você identificou os pontos fortes e as oportunidades de melhoria, é hora de colocar a estratégia em ação!

Aqui estão algumas recomendações práticas para fortalecer sua Matriz do Crescimento:

### Se sua empresa precisa melhorar a expansão da base de clientes:

- **Defina metas claras:** Estabeleça números específicos de novos clientes por período e acompanhe regularmente os resultados.
- **Diversifique os canais de prospecção:** Use uma combinação de Outbound, Inbound, networking, parcerias estratégicas e indicações para gerar mais oportunidades de venda.
- **Qualifique melhor os leads:** Estabeleça critérios claros para separar leads quentes de leads frios, garantindo que o time comercial trabalhe apenas com oportunidades reais.
- **Otimize seu onboarding:** Criar um processo de boas-vindas estruturado aumenta a chance de um novo cliente se tornar recorrente e fidelizado.
- **Use dados para melhorar a abordagem:** Acompanhe métricas como taxa de conversão, CAC (Custo de Aquisição de Clientes) e tempo médio de fechamento para ajustar suas estratégias.

## Se sua empresa precisa melhorar o aprofundamento da base de clientes:

- **Analise o potencial de cada cliente:** Use dados e históricos de compras para identificar clientes que poderiam comprar mais ou consumir um mix mais completo de produtos e serviços.
- **Implemente estratégias de fidelização:** Programas de benefícios, follow-ups estratégicos e atendimento personalizado ajudam a reter clientes e aumentar a recorrência.
- **Treine seu time para aumentar ticket médio:** Ensine sua equipe a oferecer up-sell e cross-sell com inteligência, focando nas reais necessidades do cliente.
- **Crie campanhas de engajamento:** Use marketing e vendas juntos para manter um relacionamento ativo, com conteúdos relevantes, ofertas personalizadas e contato recorrente.
- **Reduza o churn:** Identifique clientes que diminuíram o volume de compras e entenda os motivos para agir antes que eles deixem de comprar.

## Se sua empresa precisa equilibrar expansão e aprofundamento:

- **Crie um plano de ação equilibrado:** Não foque apenas em captar clientes novos ou em vender mais para os atuais. O segredo do crescimento sustentável está no equilíbrio entre os dois.
- **Monitore os KPIs certos:** Além de acompanhar novos clientes conquistados, também analise métricas como LTV (Lifetime Value), taxa de recompra e positividade da base.
- **Integre marketing e vendas:** Os dois times precisam trabalhar juntos para garantir que a experiência do cliente seja fluida do primeiro contato até a fidelização.
- **Reveja sua matriz regularmente:** Faça reuniões periódicas para ajustar sua estratégia e garantir que sua empresa esteja crescendo de forma inteligente e lucrativa.

## Agora é com você!

Escolha as recomendações mais importantes para sua empresa e comece a implementar HOJE. Pequenos ajustes podem trazer grandes resultados!

Se quiser aplicar a Matriz do Crescimento de forma mais estratégica e estruturada, podemos te ajudar!

Fale com a gente e descubra como levar esse método para sua equipe e destravar novas oportunidades: (41) 99239-0796 | [vendamais.com.br](http://vendamais.com.br)

Lembre-se:



Clientes novos te fazem crescer.  
Clientes fiéis te fazem prosperar.  
Equilibre os dois e veja seus resultados decolarem!



## Quer continuar crescendo e aprendendo?

Aproveite para maratonar os outros episódios do Podcast VendaMais e ficar por dentro dos mais variados assuntos do universo das vendas!

Você com certeza vai aprender coisas novas e ter ideias importantes que podem ajudar você o seu time a vender cada vez mais e melhor.

### Alguns episódios que você não pode perder:

