Placar, SMART e revisão semanal

Folha de uso da planilha B11 · Capítulo 10

O QUE É

Uma planilha em 4 abas para transformar a **meta do mês** em **meta por pessoa e por dia**, acompanhar o **placar** três vezes ao dia e fechar cada semana com **uma decisão e uma ação**.

COMO USAR (PASSO A PASSO)

1. **Meta:** informe meta do mês, ticket médio, dias úteis e semanas; defina a participação de cada pessoa.
2. **SMART:** escreva a meta de cada vendedor com as 5 perguntas e 2 ou 3 metas de processo.
3. **Placar do dia:** anote o vendido às 12h, 16h e 18h. Meio do dia: perto de 50% da meta?
4. **Revisão semanal:** preencha os números, veja a trajetória e registre uma decisão e uma ação.

CORES

Células **amarelas com texto azul** = você preenche. O restante é calculado. Os números de exemplo são **ilustrativos** (os do capítulo 10): troque pelos seus. Se usar no Google Planilhas: Abrir com → Planilhas Google → Salvar como Planilha Google.

CUIDADOS

O placar não serve para constranger: serve para o time **enxergar onde está e ajustar no mesmo dia**. Combine o uso antes, use o histórico de cada pessoa (meta igual para todos desmotiva) e mantenha poucas metas. Estimativas de gestão, sem garantia de resultado.

Inspiração para a parte de metas: Brian Tracy, *Metas* (2005), reescrita para a realidade do negócio local.

Meta SMART por vendedor

Preencha à mão ou no PDF e depois digite na aba SMART

Uma meta é um número com prazo: "quero vender mais" é desejo; "fechar 40 vendas até 30 de novembro" é meta.

Específica · O que, exatamente? (ex.: vendas de smartphones)

Mensurável · Como saberei que atingi? (ex.: 17 vendas no mês)

Atingível · Baseada no que já vendi (histórico dos últimos meses)

Relevante · Por que importa para o negócio e para o time?

Temporal · Até quando?

Meta de processo 1 · O que depende de mim (ex.: responder em até 5 min)

Meta de processo 2 · Ex.: 2 perguntas antes de passar o preço

Nome do vendedor:

Pauta da revisão semanal

30 minutos, sempre no mesmo dia · termina com UMA decisão e UMA ação

BLOCO	TEMPO	O QUE OLHAR
Números do funil	**10 min**	Conversas, atendimentos, orçamentos, vendas, as 4 taxas e o custo por venda
Meta x realizado	**5 min**	Estamos acima ou abaixo da trajetória do mês?
5 indicadores do time	**5 min**	Resposta, qualificação, proposta, follow-up e fechamento (cap. 7)
Decisão da semana	**5 min**	Uma decisão: manter, ajustar ou testar (verba, oferta, treino)
Ação e responsável	**5 min**	Uma ação concreta, com nome e data

Semana / data:

O que descobri nos números (gargalo):

A DECISÃO da semana (uma só):

A AÇÃO concreta (uma só):

Responsável: **Prazo:**

REGRA

A revisão termina com **uma decisão e uma ação**, não com dez. Quem tenta mudar tudo de uma vez não muda nada. Depois, siga para o **Plano de Investimento** (Bônus B12).