



# PARCERIA ESTRATÉGICA

---

OUTSOURCING COMERCIAL

---



# AGENDA

- 01 - SOBRE NÓS
- 02 - DESAFIOS DO MERCADO
- 03 - PROPOSTA DE VALOR
- 04 - COMO FAZEMOS?
- 05 - YOU LEAD X MERCADO ATUAL?
- 06 - PARCERIAS E MODELOS DE NEGÓCIO
- 07 - CASES DE SUCESSO



# MISSÃO YOU LEAD

Nascemos com a missão de conectar sua empresa com seus clientes ideais, colocando você frente a frente com o decisor do seu negócio. Impulsionamos esse propósito todos os dias por meio de uma abordagem humanizada, as melhores técnicas comerciais, ferramentas tecnológicas e uma sólida rede de contatos no mercado, garantindo encontros e conexões de alto valor.

# DESAFIOS NO MERCADO

“INFOXICAÇÃO”  
EXCESSO DE INFORMAÇÃO

QUANTIDADE DE PRODUTOS E  
SERVIÇOS OFERTADOS NO MERCADO

VOLUME DE CONTATOS,  
MENSAGENS E LIGAÇÕES

FLUXO CONSTANTE DE  
COMUNICAÇÕES  
E CONTEÚDOS EXCESSIVOS

## COMO CHEGAR DO OUTRO LADO?

Hoje em dia as empresas enfrentam obstáculos para falar com seu cliente ideal no nível do decisor do seu negócio. Estruturas mais enxutas, vendedor do tipo “faz tudo”, SDR juniores e a sobrevivência por indicações.

## COMO ATRAIR MAIS ATENÇÃO E SE DESTACAR?

Atualmente, decisores estratégicos recebem em média + de 100 contatos diariamente (LinkedIn, ligações, Whatsapp e redes sociais). Diante desse volume de abordagens, como se destacar positivamente?

# **Proposta de Valor: A entrega de resultados para a sua empresa!**

- Mapeamento , qualificação e identificação das oportunidades de negócios.
- Atuação em todas as vertentes da prospecção (via ICP, listas, qualificação de campanhas e CRM).
- Agendamentos de reuniões qualificadas dentro do Perfil ideal e com os decisores.
- Construção e manutenção do relacionamento com o decisores estratégicos.
- Geração de insights sobre as necessidades e desafios do mercado.
- Networking qualificado de alto nível com sócios, proprietários e C-levels.



# You Lead x



# Mercado

## Prospecção H2H (Abordagem Humanizada)

Nascemos com a missão de conectar sua empresa com seus clientes ideais, colocando você frente a frente com o decisor do seu negócio. Impulsionamos esse propósito todos os dias por meio de uma abordagem humanizada, as melhores técnicas comerciais, ferramentas tecnológicas e uma sólida rede de contatos no mercado, garantindo encontros e conexões de alto valor.

## Propecção Robotizada

Envios massivos de mensagens automatizadas, abordagens frias e genéricas. Apesar da busca por volume, a prospecção robotizada apresenta desafios como a falta de personalização, resistência de clientes a interações automáticas e erros na qualificação. O risco de mensagens serem vistas como spam é alto.

# Técnicas e Metodologias Comerciais:

## Prospecção ativa H2H:

Prospecção outbound personalizada para cada empresa, 100% humanizada.

## Gestão de Relacionamento:

Foco na geração de relacionamento de curto prazo com decisores e na manutenção das relações .

## Método SPIN Selling:

Perguntas certas durante o processo de vendas: Situação, Problema, Implicação e Necessidade.

## Prospecção Omnichannel:

Utilizamos todos os canais de comunicação (LinkedIn, whatsapp, telefone, e-mail etc.

## Provas sociais e Cases

Depoimentos e resultados de clientes para gerar confiança e aumentar a conversão.

## Cold Calling 2.0:

Abordagem estratégica para impactar decisores por meio de intermediários qualificados.

## Gatilhos Mentais

Abordagens que usam gatilhos como escassez, reciprocidade e autoridade aumentam a conversão

# Fontes de captação das oportunidades

- Utilizamos informações disponíveis e já mapeamos dentre listas, bases e/ou CRM atual.
- Sites de consulta, ferramentas de prospecção, plataformas digitais, redes sociais, sites especializados, bases de dados diversas e outras plataformas para identificar e conectar-se com os decisores.
- Eventos e feiras: Listas oriundas de eventos, feiras e congressos para networking e prospecção.
- Networking e indicações: Aproveitar contatos existentes de ambos os lados, indicações de parceiros e clientes atuais.

# Ferramentas Utilizadas



## NETWORKING

- Forte relacionamento com mais de 25.000 empresas dos mais diversos segmentos.
- Contatos high level (Diretores, C-Level, Sócios e proprietários.)



# VANTAGENS DO OUTSOURCING

01

## TERCEIRIZAÇÃO COMERCIAL

Quando você terceiriza sua área comercial ou parte dela, o seu foco é a atividade principal da sua empresa e dar um "Boost" nas vendas!

02

## CUSTO BENEFÍCIO

Economia de até 45% dos valores adotados na CLT e do trabalho presencial

03

## OTIMIZAÇÃO DE TEMPO

A sua empresa na cara do gol! A agenda do seu time comercial é o nosso trabalho.

04

## RESPONSABILIDADE DE PESSOAL

Profissionais qualificados para atender o seu segmento e a responsabilidade da gestão de pessoas é nossa.

05

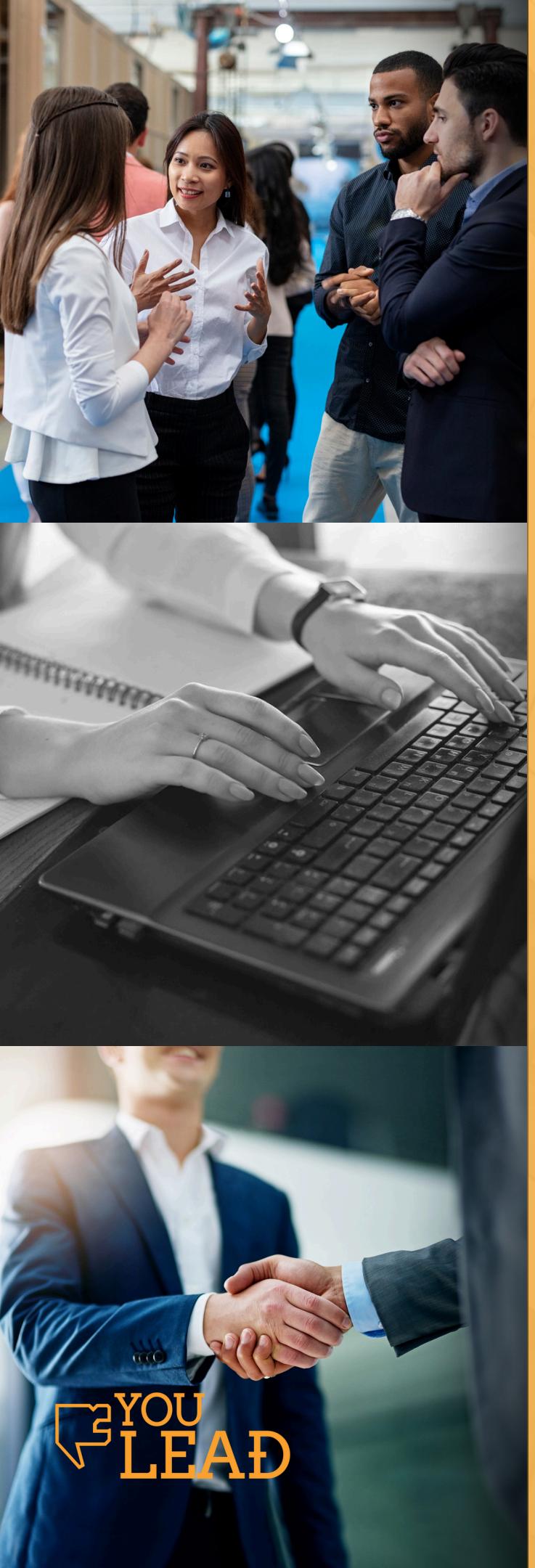
## GESTÃO E ESTRUTURA COMERCIAL

Criação, implementação e gerenciamento da sua prospecção comercial de alta performance.

06

## EXPANSÃO DO SEU NEGÓCIO

Ajudamos sua empresa a expandir cada vez mais, trazendo novos negócios e tempo para você.



# Tipos de parcerias

## Outsourcing comercial

### Célula comercial Exclusiva

Composta de 1 (um) Headcount com atribuição de LDR, BDR e SDR, trabalhando das 9h às 18h, todos os dias úteis da semana. Suporte de 1 (um) coordenador comercial da célula e o apoio de 2 (dois) Gerentes Executivos de Mercado com forte Networking no mundo corporativo.

***Na modalidade Exclusiva o SDR atua 100% dedicado para sua operação.***

### Célula Comercial Compartilhada

Composta de 1 (um) Headcount com atribuição de LDR, BDR e SDR, trabalhando das 9h às 18h, todos os dias úteis da semana. Suporte de 1 (um) coordenador comercial da célula e o apoio de 2 (dois) Gerentes Executivos de Mercado com forte Networking no mundo corporativo.

***Na modalidade Compartilhada o SDR atua simultaneamente com 2 empresas de segmentos distintos.***



# Tipos de parcerias

## Treinamentos Especializados

**CAPACITAÇÃO VOLTADA À PROSPEÇÃO H2H (HUMANIZADA E CONSTRUÇÃO DE RELACIONAMENTOS)**

**TREINAMENTO DE VENDA B2B DE ALTA PERFORMANCE (APLICAÇÃO DE TÉCNICAS, METODOLOGIAS E TENDÊNCIAS COMERCIAIS NA PRÁTICA)**

**TREINAMENTO COMPLETO DE PROSPEÇÃO + VENDAS (CÍCLO COMPLETO, INSIGHTS E ESTRATÉGIAS PARA MAXIMIZAR RESULTADOS.**

# CASES DE SUCESSO

iD\TBWA



FERNANDES  
ESMERALDINO  
ADVOGADOS ASSOCIADOS

somapay

X-ONE<sup>®</sup>

zeKa...  
educação digital

X taxgroup

RAETO  
CORRETORA DE SEGUROS

PROVER  
SERVICE  
SOLUÇÕES EM RH

TITANIUM  
ASSET

TAMBORO

SW// ALIANÇA  
TRIBUTÁRIA



ITAMEDI  
Medicina Ocupacional

dotz

IN FORMA  
powered by smart people

META  
medicina e segurança do trabalho

YOU  
LEAD

III ettera

auto  
park



Giesecke+Devrient

GENERALI

DANIEL GERBER  
Advocacia Corporativa  
30 anos

GP  
GUERATTO PRESS

R2 SOLUÇÕES  
EMPRESARIAIS

Rabbit

# CASES DE SUCESSO



MAABS  DIGITAL



Frederico  
Jayme  
ADVOCACIA



GRUPO AVENIDA



Dowork





 **SUA EMPRESA  
CARA A CARA  
COM SEU CLIENTE.**

 YOU  
LEAD

 YOU  
LEAD

# Entre em Contato:

**Caio Agostinho**

-  (11) 99160-3282
-  <https://youleadb2b.com.br/>
-  caio.agostinho@youleadb2b.com.br
-  Santos, São Paulo.