

# BDC

## a turbinada que faltava na sua força de vendas

Nós sabemos que a compra de um veículo é uma ação planejada. Ela ocorre durante um período curto de tempo. Entre um intervalo de 2 anos em média, é um ciclo.

Esse processo decisório é incrivelmente rápido. As estatísticas mostram que 32% dos clientes compram em 24 horas, 57% em 48 horas e 65% em 3 dias.

Você tem que fisgar o cliente enquanto ele está comprador, ou seja, se você não vender para ele no momento exato vai ter que esperar pelo próximo ciclo.

## QUANTO DINHEIRO SUA EMPRESA PODE ESTAR PERDENDO ?

Se você vende 200 carros por mês, passaram pela concessionária aproximadamente **650 Clientes**

**450** continuam sem comprar, mas...

**78%** tinham intenção de comprar, então...

**351** compraram do concorrente!



Supondo que seu lucro por veículo seja de R\$ 500,00 você está deixando de ganhar

**R\$ 175.500,00**

## Você acha que não venderia para todos os 351 Clientes que ainda não compraram?

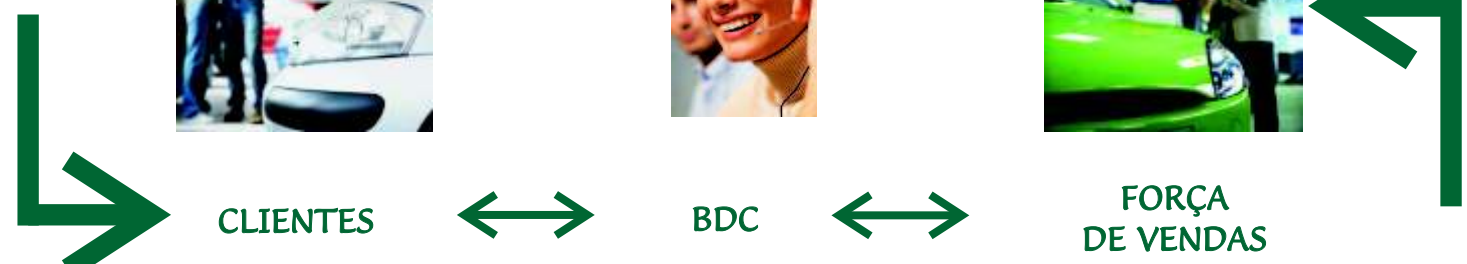
Vamos supor então que você vendesse para a metade: 175 clientes X R\$ 500,00 = **R\$ 87.500,00**

Acha muito ainda? Que tal então a metade da metade: 87 clientes X R\$ 500,00 = **R\$ 43.500,00**

Muito ainda? Que tal então a metade da metade da metade? 43 clientes X R\$ 500,00 = **R\$ 21.500,00**

O BDC faz a perseguição rápida e proativa de todos os clientes que saíram da sua concessionária e não compraram, trazendo-os novamente para dentro da loja.

BDC (Business Development Center) é uma célula de negócios e desenvolvimento de clientes que centraliza todos os contatos que chegam até a loja (E-mail, loja, telefone, web site...) e os converte em visitas na loja.



Todas as ligações telefônicas e e-mails para o Depto de Vendas passam pelo BDC

Caso o negócio não tenha sido concretizado ele inicia o processo de follow-up

Ele faz o agendamento na concessionária para o vendedor

Descobre o motivo do insucesso no primeiro contato e marca nova visita

## O BDC COLOCA O CLIENTE DENTRO DO SHOWROOM NA FRENTE DO VENDEDOR

Na maioria das concessionárias estas informações encontram-se pulverizadas entre diferentes pessoas da área comercial (vendedores, operadores de telemarketing, gerentes de vendas, secretárias de vendas, assistentes de vendas...) e o pior, em diversos formatos como: tabelas tipo Excel, pastas variadas, agendas pessoais, bancos de e-mail's, Cds, listas impressas.

Não se falam, não estão integradas.

Essa forma de "administrar" os dados comerciais é incompleta, empírica, desorganizada e muito difícil de processar, manipular e utilizar.

## EM QUAL DAS DUAS SITUAÇÕES ABAIXO A SUA FORÇA DE VENDAS SE ENQUADRA?

### Situação 1

4 novos contatos por dia  
25 dias trabalhados  
100 contatos por mês  
30% a 40% de fechamento

**30 a 40 VENDAS**

**OU**

### Situação 2

3 novos contatos por dia  
25 dias trabalhados  
75 contatos por mês  
20% de fechamento

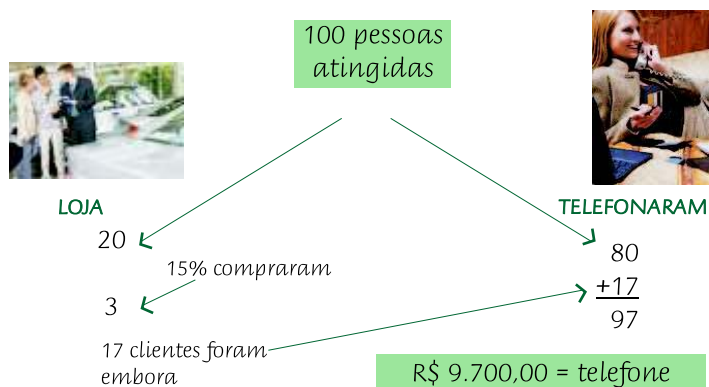
**15 VENDAS**

**SEUS VENDEDORES NÃO AGEM ASSIM?**

**O BDC SIM...**

**AUMENTE SUAS VENDAS PROSPECT MAIS VENDA MAIS**

Anúncio de jornal (1 final de semana) = R\$ 10.000



Qual o processo para estes 97 Clientes em Potencial, se a concessionária não tem como controlar o Atendimento Telefônico, o Fluxo de Loja e Resgatar Clientes?

É fato constatado que a maioria dos vendedores de automóvel não são convincentes pelo telefone, ou seja, não se esforçam para transformar a ligação telefônica em venda efetiva, fazendo deste inestimável recurso, um mero canal de informações, às vezes até desvantajosas.

**DEIXE ESTA TAREFA PARA O BDC!!!**

**Vendedor tem que vender e gerente de vendas tem que gerenciar. O BDC tira do vendedor e do gerente de vendas todo o trabalho burocrático que eles não gostam e não devem fazer.**

## O segredo do sucesso: Uma persistência bem organizada...

A Central de Desenvolvimento de Negócios (BDC) deve ser vista como eixo, alicerce ou coração do departamento de vendas da sua concessionária. É o centro de inteligência para o qual devem convergir as informações do telemarketing ativo/receptivo, televendas, call center, SAC, vendas, e-mailing, malas diretas, sites, feiras, propagandas e todo tipo de contato ativo ou receptivo da empresa. Agrupa toda a história comercial da organização de forma centralizada e única capturando todas as entradas por onde o cliente se relacionar com a empresa.

**SYONET**  
SOFTWARE

Syonet Informática Ltda.  
Rua Buarque de Macedo, 93 | Bairro Centro  
CEP 95780-000 | Montenegro | RS  
www.syonet.com | syonet@syonet.com