FG Impulsa

PORTFÓLIO DE SERVIÇOS · 2026

# Crescimento comercial com critério.

Diagnóstico, processos, capacitação e acompanhamento para transformar conversas comerciais em oportunidades mais bem gerenciadas.

> **“Uma conversa pode abrir uma oportunidade.”**
>
> FG Impulsa · Crescimento Comercial

**Vamos conversar pelo WhatsApp ↗**

**fgimpulsa.com/pt**

Francisco Guillén · Panamá



FG Impulsa

QUANDO A VENDA TRAVA

# Nem sempre faltam clientes. Às vezes a trava está dentro do processo.

A FG Impulsa é uma agência de crescimento comercial. Trabalhamos sobre o que acontece entre o primeiro contato e o fechamento: conversa, follow-up, proposta de valor, disciplina, experiência do cliente e indicadores.

### RESPOSTA

Como a primeira consulta é atendida e como a necessidade é descoberta.

### FOLLOW-UP

O que acontece depois do “vou pensar” e como uma oportunidade se mantém viva.

### FECHAMENTO

Como preço, objeções e decisões são tratados sem pressão desnecessária.

### GESTÃO

Quão visível é o pipeline, o que se mede e onde as oportunidades se perdem.

## Primeiro diagnosticamos. Depois intervimos.

FG Impulsa

SERVIÇO 01

# Diagnóstico comercial

Antes de recomendar mudanças, entendemos como se vende hoje. O objetivo é identificar gargalos, hábitos que travam o avanço e oportunidades concretas de melhoria.

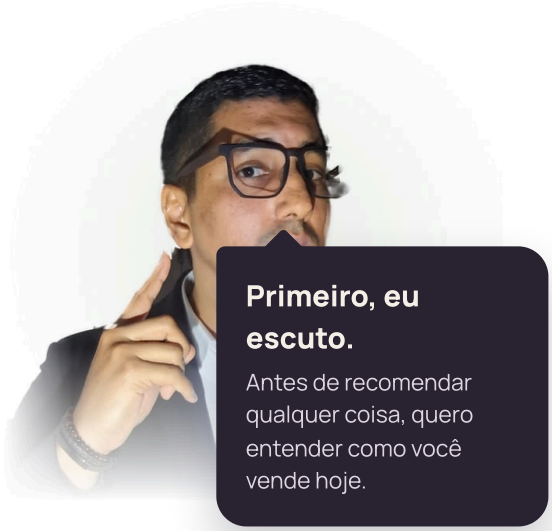
01 **Contexto**
Oferta, cliente, canal e meta.

02 **Ciclo de vendas**
Do primeiro contato ao fechamento e pós-venda.

03 **Conversas**
Perguntas, preço, objeções e follow-up.

04 **Gestão**
Pipeline, CRM, forecast, KPIs e cadências.

05 **Prioridades**
Plano de ação por impacto e urgência.




RESULTADO ESPERADO

Descobertas priorizadas + recomendações + próximo passo comercial. A profundidade do diagnóstico se ajusta ao tamanho e à complexidade do negócio.

**Comece pelo diagnóstico inicial.**

Um diagnóstico comercial inicial de 7 perguntas para preparar nossa conversa.

Quero revisar minhas vendas ↗

FG Impulsa

SOLUÇÕES

# Serviços comerciais

Cada projeto é configurado a partir do diagnóstico e do objetivo que se quer mover.

01

### Diagnóstico comercial

Revisão do ciclo de vendas, pontos de atrito e oportunidades de melhoria.

02

### Otimização do processo de vendas

Desenho ou ajuste de etapas, follow-up, argumentos, cadências e fechamento.

03

### Capacitação de equipes

Treinamentos práticos adaptados a situações reais do negócio.

04

### Coaching e acompanhamento

Orientação a vendedores ou líderes para melhorar execução, critério e consistência.

05

### WhatsApp e follow-up

Melhoria de respostas, conversas, reativação e experiência do cliente.

06

### KPIs e disciplina comercial

Definição de indicadores, pipeline, forecast, prioridades e rotina de gestão.

**Sem pacotes rígidos nem preços genéricos: a proposta se adapta ao escopo real.**

FG Impulsa

SERVIÇO 02

# Capacitação que chega às conversas reais.

Não se trata de motivar durante uma hora e voltar ao mesmo de sempre. O treinamento é construído em torno de situações que a equipe enfrenta todos os dias.

**Venda consultiva**

Perguntar melhor para entender antes de oferecer.

**Preço e valor**

Responder sobre preço sem transformar a conversa em uma lista de números.

**Follow-up**

Dar continuidade com intenção, contexto e oportunidade.

**Objeções**

Diferenciar dúvida, atrito e falta de valor percebido.

**Fechamento**

Ajudar o cliente a decidir sem pressão desnecessária.

**Atitudes comerciais**

Compromisso, escuta, empatia, cumprimento e perseverança.

FORMATO

Sessões individuais ou para equipes. Presencial ou online, conforme o escopo combinado. O conteúdo se adapta ao contexto do negócio.

FG Impulsa

MÉTODO DE TRABALHO

# Da conversa ao plano.

Uma intervenção comercial deve ser compreensível, mensurável e aplicável. Por isso trabalhamos por etapas.

**01** **Escutar**
Objetivo, contexto, equipe e situação atual.

**02** **Diagnosticar**
Onde o processo trava e que evidência demonstra isso.

**03** **Priorizar**
O que mudar primeiro para não dispersar recursos.

**04** **Executar**
Capacitar, ajustar processos e acompanhar a aplicação.

**05** **Medir**
Revisar avanço, aprendizado e indicadores relevantes.

> **O orçamento nasce depois de entender o escopo, não antes.**

FG Impulsa

PARA QUEM É?

# Negócios que querem vender com mais estrutura.

Trabalhamos com empresas, empreendedores e profissionais que precisam organizar, fortalecer ou acelerar sua gestão comercial.

- **Empresas com equipes comerciais**
  Quando a operação cresceu, mas o processo não cresceu no mesmo ritmo.
- **Empreendedores e pequenos negócios**
  Quando o dono vende, atende e faz o follow-up, mas precisa de estrutura.
- **Líderes de vendas**
  Quando é preciso mais clareza sobre pipeline, forecast, KPIs e execução.
- **Vendedores e consultores**
  Quando há oportunidades, mas é difícil responder, acompanhar, lidar com objeções ou fechar.
- **Negócios B2B ou B2C**
  Quando o problema não é "fazer mais marketing", e sim gerenciar melhor as oportunidades que já chegam.

**A FG Impulsa não é uma agência de marketing tradicional.**

Nosso foco é crescimento comercial: vendas, processo, conversas, equipes e gestão.

FG Impulsa




QUEM ESTÁ POR TRÁS

# Francisco Guillén

Experiência comercial aplicada

Profissional comercial com mais de 15 anos de experiência em vendas B2B e B2C, desenvolvimento de negócios, contas-chave, negociação e liderança.

EXPERIÊNCIA EM SETORES

Automotivo | Financeiro | Tecnologia / SaaS | Industrial

FERRAMENTAS E FORMAÇÃO

HubSpot | Odoo | CRM | pipeline | forecast | KPIs | processos comerciais

### A ideia por trás da FG Impulsa

Pegar experiência real de vendas, transformá-la em critério prático e usá-la para ajudar negócios e equipes a entender o que está travando seus resultados e o que podem fazer de diferente.

**Sem fórmulas mágicas. Sem discursos genéricos. Com foco em execução comercial.**

FG Impulsa

COMO PODEMOS COMEÇAR

# Uma solução proporcional ao problema.

Nem todos os clientes precisam da mesma coisa. Podemos começar com uma necessidade pontual ou construir um acompanhamento mais amplo.

01

### Diagnóstico

Para entender o que está travando as vendas e definir prioridades.

02

### Intervenção pontual

Para melhorar uma parte concreta do processo ou uma conversa comercial.

03

### Capacitação

Para desenvolver habilidades específicas em vendedores ou líderes.

04

### Acompanhamento

Para trabalhar execução, hábitos, follow-up e gestão ao longo do tempo.

PROPOSTA PERSONALIZADA

Escopo, modalidade, duração e investimento são definidos depois de uma breve conversa e, quando cabe, do diagnóstico inicial.

FG Impulsa

PRÓXIMO PASSO

# Vamos conversar sobre onde suas vendas estão travando.

Uma conversa breve pode ser suficiente para decidir se a FG Impulsa pode ajudar você e qual seria o melhor ponto de partida.

Escreva no seu idioma: respondemos nele.



WHATSAPP

INSTAGRAM

TIKTOK

E-MAIL

CONTATO

agenciafgimpulsa@gmail.com
+507 6856-9117
@fgimpulsa · fgimpulsa.com/pt

Abrir WhatsApp ↗

Quero revisar minhas vendas ↗

Serviços ajustados ao escopo e à necessidade de cada cliente. Orçamento personalizado.