



Repertório de Perguntas para Interação de Vendas

A metodologia **GPCT** foi popularizada por **Mark Roberge**, ex-CRO da HubSpot, onde ele implementou com sucesso esse framework de vendas, ajudando a empresa a escalar seu faturamento atingindo mais de 100 milhões de receita recorrente anual (ARR).

A metodologia foi posteriormente adaptada com o BA de Budget e Authority para maior precisão. Roberge é também professor na **Harvard Business School**, onde leciona sobre estratégias de vendas.

1. Goals (Objetivos)

Passo 1: Identificar os Objetivos do Cliente

Objetivo: Entender o que o cliente busca alcançar com a compra do produto ou serviço.

1. "Quais são os principais objetivos que você está tentando alcançar com esse projeto?"
2. "Como você mede o sucesso nesse tipo de iniciativa?"
3. "Se pudesse atingir apenas um resultado com nossa solução, qual seria o mais importante?"
4. "Quais problemas atuais esse objetivo está tentando resolver?"
5. "Qual a principal motivação por trás desse objetivo?"

Passo 2: Entender a Importância dos Objetivos

Objetivo: Explorar o impacto que o alcance dos objetivos terá no negócio do cliente.

1. "Como esses objetivos afetam o crescimento ou a operação da sua empresa?"
2. "Qual seria o impacto financeiro de alcançar esses objetivos?"
3. "O que acontece se esses objetivos não forem atingidos?"
4. "Quais departamentos da empresa serão mais impactados quando esses objetivos forem alcançados?"
5. "Qual a urgência de atingir esses resultados para o negócio?"

2. Plans (Planos)

Passo 3: Avaliar os Planos do Cliente

Objetivo: Avaliar os planos atuais do cliente para alcançar seus objetivos.

1. "Quais estratégias você já implementou para alcançar esses objetivos?"
2. "Há algum plano existente ou você está buscando novas soluções?"
3. "Quais soluções você já considerou no passado para atingir esse objetivo?"
4. "Você tem um plano estabelecido para abordar esses objetivos ou está em fase de definição?"
5. "Quais recursos você alocou até agora para esse plano?"

Passo 4: Determinar o Papel do Produto no Plano

Objetivo: Compreender como o produto/serviço se encaixa nos planos do cliente.

1. "Como você vê nossa solução se integrando ao seu plano atual?"
2. "De que maneira nossa solução pode complementar o que você já está fazendo?"

3. "O que você espera que nossa solução resolva dentro do seu plano?"
4. "Você vê algum desafio em implementar nossa solução no seu processo atual?"
5. "Quais partes do seu plano você acredita que nossa solução pode melhorar?"

3. Challenges (Desafios)

Passo 5: Identificar os Desafios do Cliente

Objetivo: Compreender os obstáculos que o cliente enfrenta ao tentar alcançar seus objetivos.

1. "Quais são os maiores desafios que você enfrenta atualmente para atingir seus objetivos?"
2. "Que tipos de obstáculos você encontrou no passado ao tentar implementar soluções como a nossa?"
3. "Há algo específico que esteja dificultando a implementação de suas estratégias atuais?"
4. "Quais recursos ou capacidades estão faltando para alcançar seus objetivos?"
5. "O que impede seu time de avançar mais rapidamente em direção aos objetivos?"

Passo 6: Relacionar os Desafios com a Solução

Objetivo: Conectar os desafios do cliente aos benefícios da solução oferecida.

1. "Como você acredita que nossa solução pode ajudar a superar esses desafios?"
2. "Quais recursos da nossa solução você vê como mais valiosos para enfrentar esses obstáculos?"
3. "Você consegue visualizar como nossa solução pode reduzir o impacto desses desafios?"

4. "Como o uso da nossa solução poderia facilitar a superação dos seus maiores obstáculos?"
5. "Que tipo de suporte você precisaria para superar esses desafios com nossa solução?"

4. Timeline (Cronograma)

Passo 7: Entenda o Cronograma do Cliente

Objetivo: Compreender os prazos e cronogramas do cliente para atingir seus objetivos.

1. "Qual é o seu cronograma para implementar essa solução?"
2. "Há algum evento ou marco importante que influencia seu prazo?"
3. "Quão flexível é seu cronograma?"
4. "Quando você idealmente gostaria de começar a ver os resultados dessa solução?"
5. "Há algum prazo interno que esteja guiando essa decisão?"

Passo 8: Alinhar o Cronograma com a Implementação

Objetivo: Verificar se o cronograma do cliente está alinhado com o tempo de implementação do produto/serviço.

1. "Nosso tempo de implementação está alinhado com seu cronograma?"
2. "Quanto tempo você tem para integrar uma nova solução antes de precisar ver resultados?"
3. "Você acredita que nosso tempo de entrega/implementação se encaixa nos seus prazos?"
4. "Quais são as suas expectativas em relação ao tempo necessário para implementar essa solução?"

5. "Se nossa solução se alinhar ao seu cronograma, qual seria o próximo passo?"

5. Budget (Orçamento)

Passo 9: Determinar o Orçamento do Cliente

Objetivo: Compreender o orçamento disponível do cliente para a solução.

1. "Você já definiu um orçamento para resolver esse problema?"
2. "Há uma faixa de orçamento em que você se sente confortável para investir nessa solução?"
3. "Como você está alocando recursos para atingir esses objetivos?"
4. "Qual é o seu orçamento disponível para uma solução como a nossa?"
5. "Quais são suas expectativas de investimento para resolver esses desafios?"

Passo 10: Justificar o Investimento

Objetivo: Explicar como o valor da solução se justifica em termos de benefícios e ROI.

1. "Como você avalia o retorno sobre o investimento em soluções como a nossa?"
2. "Você já calculou o impacto financeiro de atingir esses objetivos com nossa solução?"
3. "Qual seria um resultado financeiro significativo para justificar esse investimento?"
4. "Você está familiarizado com o ROI que nossa solução pode oferecer?"
5. "Como você costuma medir o valor de uma solução em relação ao investimento?"

6. Authority (Autoridade)

Passo 11: Identificar os Tomadores de Decisão

Objetivo: Descobrir quem está envolvido no processo de decisão.

1. “Quem mais, além de você, está envolvido na decisão de compra?”
2. “Quem são os principais tomadores de decisão para essa solução?”
3. “Há outras partes interessadas que precisamos considerar?”
4. “Você está em contato com todas as partes relevantes para essa decisão?”
5. “Quem mais devemos incluir nas discussões sobre essa solução?”

Passo 12: Envolver as Partes Relevantes**

Objetivo: Garantir que todos os tomadores de decisão estejam informados e alinhados.

1. “Gostaria de incluir outros tomadores de decisão em nossa próxima reunião?”
2. “Podemos agendar uma reunião com todos os envolvidos para garantir o alinhamento?”
3. “Há alguém que precise de mais informações para tomar uma decisão?”
4. “Quem devemos envolver para garantir que todos estão a bordo?”
5. “Você gostaria que eu enviasse um resumo das discussões para todos os tomadores de decisão?”

7. Fechamento

Passo 13: Resuma e Alinhe

Objetivo: Recapitular as informações e garantir o alinhamento antes de seguir.

1. “Então, para resumir, seu objetivo principal é [objetivo] e você está enfrentando [desafios], correto?”

2. “Posso confirmar que o prazo que você tem em mente é [prazo] e seu orçamento está em torno de [X], certo?”
3. “Para garantir que estamos alinhados, posso revisar rapidamente os próximos passos?”
4. “Parece que entendemos seus objetivos, desafios e cronograma. Você tem mais alguma dúvida antes de seguirmos?”
5. “Você concorda que, com tudo o que conversamos, nossa solução é adequada para seus objetivos?”

Passo 14: Próximos Passos

Objetivo: Propor os próximos passos no processo de vendas.

1. “Qual seria o melhor próximo passo para avançarmos?”
2. “Podemos agendar uma demonstração para ilustrar como nossa solução se encaixa nos seus planos?”
3. “Gostaria de discutir uma proposta formal com base no que falamos até agora?”
4. “Vamos marcar uma reunião com todos os tomadores de decisão para seguir com os próximos passos?”
5. “Posso enviar uma proposta formal com os detalhes discutidos para seguirmos adiante?”

Esse guia pretende ser uma referência rápida durante as interações de vendas, oferecendo perguntas estratégicas para te ajudar a conduzir suas conversas de vendas de acordo com cada etapa do GPCTBA.