

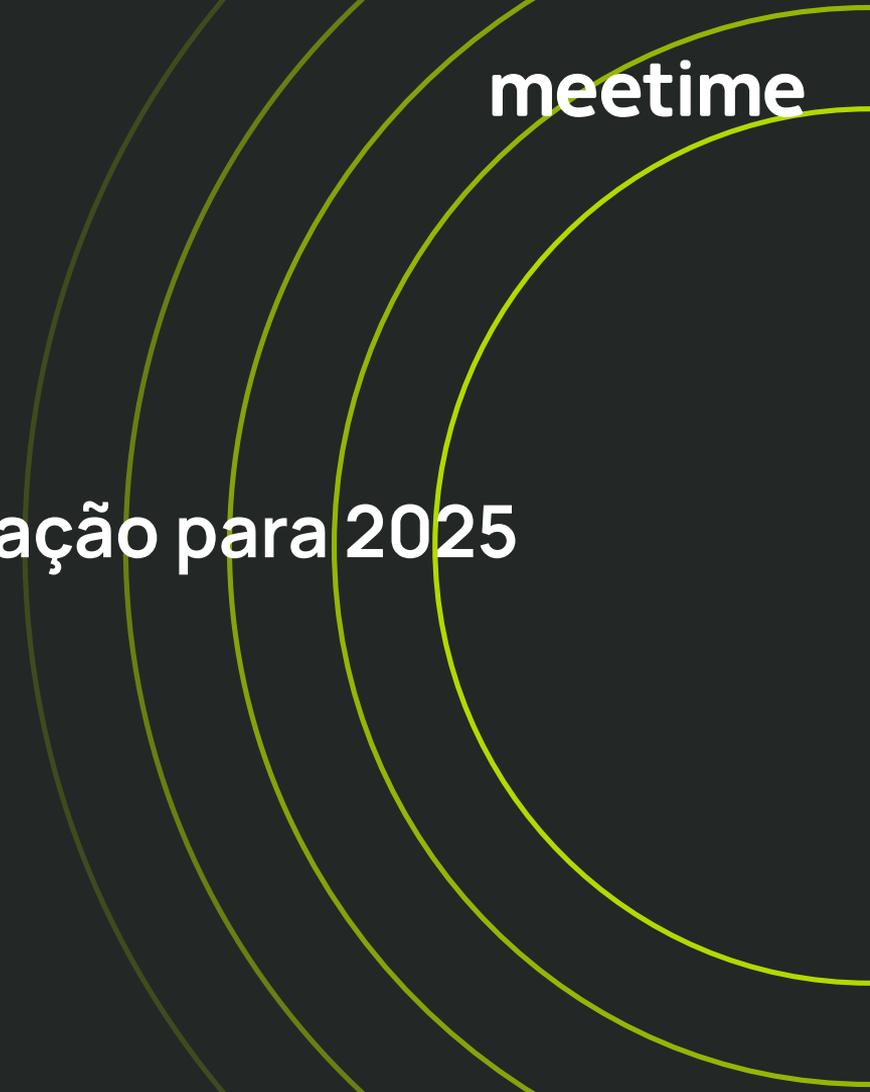
O que aprendemos com  
**70 milhões de atividades**  
de prospecção

ABERTURA

"Não são as respostas  
que movem a humanidade,  
são as perguntas."

Albert Einstein

**De 2016 para cá,  
como prospectamos?**



meetime

O que (não) mudou?

Como dimensionar sua operação para 2025

Surpresa (o nome já diz)

O que mudou?

**Redes sociais são inevitáveis**

O que mudou?

**Redes sociais são inevitáveis**



**De** cópia online  
do Curriculum

**Para** maior rede  
corporativa do mundo

O que mudou?

**Redes sociais são inevitáveis**



**De** cópia online do Curriculum

**Para** maior rede corporativa do mundo

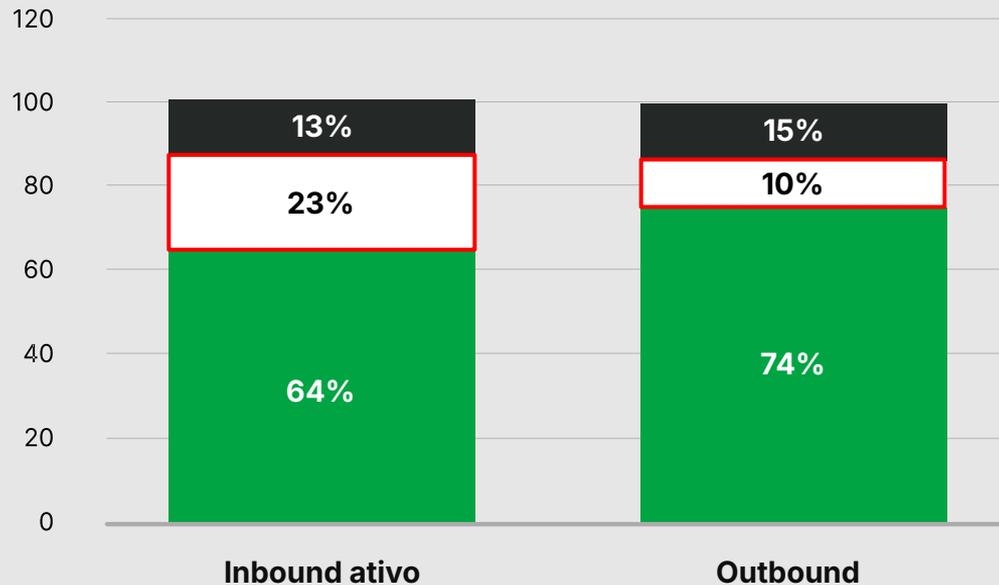


**De** família e futebol

**Para** versão Business, chatbot, centenas de negócios sobre

## O que mudou? Redes sociais são inevitáveis

(2016) % DE LEADS GANHOS POR TIPO DE ATIVIDADE



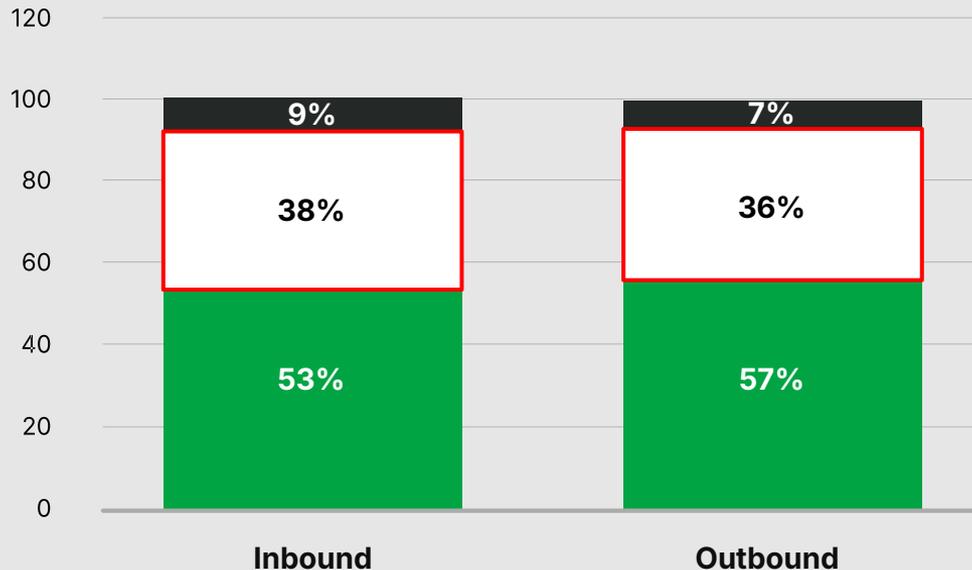
Em 2016,  
10% das oportunidades  
Outbound eram geradas  
em Social Points.

- Ligações
- Social Points
- E-mails

# O que mudou?

## Redes sociais são inevitáveis

(2024) % DE LEADS GANHOS POR TIPO DE ATIVIDADE



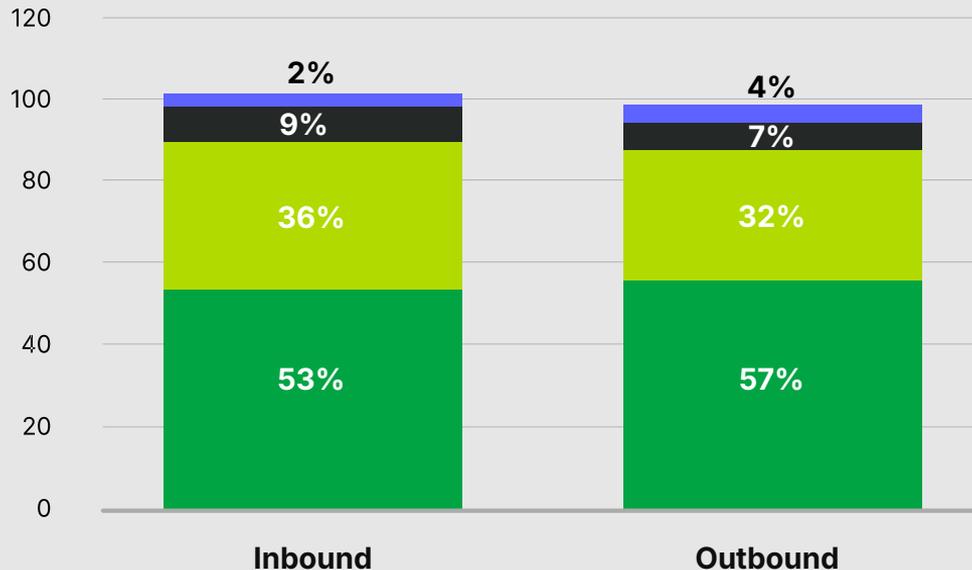
Em 2024, **36%** das oportunidades outbound são geradas em **Social Points**.

- Ligações
- Social Points
- E-mails

# O que mudou?

## Redes sociais são inevitáveis

(2024) % DE LEADS GANHOS POR TIPO DE ATIVIDADE



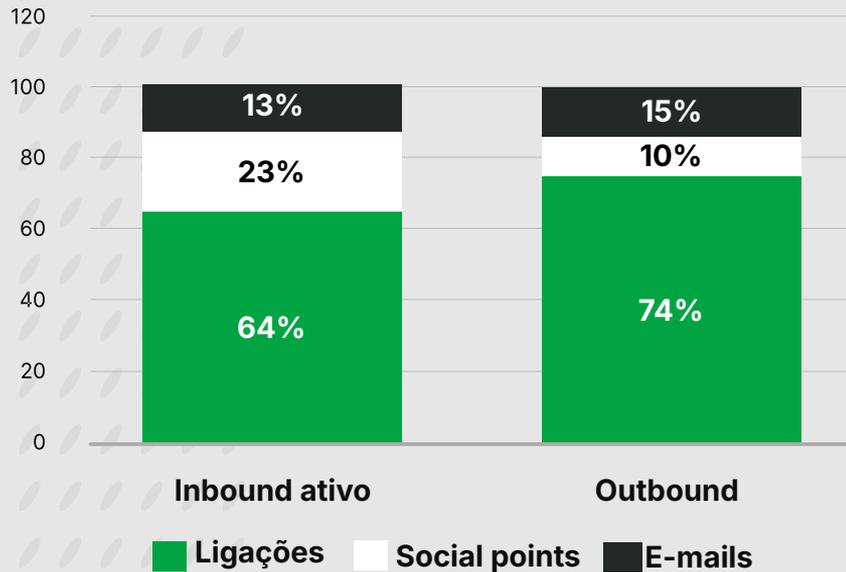
Em 2024, **32%** das oportunidades outbound são geradas via **WhatsApp**.

- Ligações
- Whatsapp
- E-mails
- LinkedIn

O que mudou?

## Ligações mandam, com menos força

% DE LEADS GANHOS POR TIPO DE ATIVIDADE

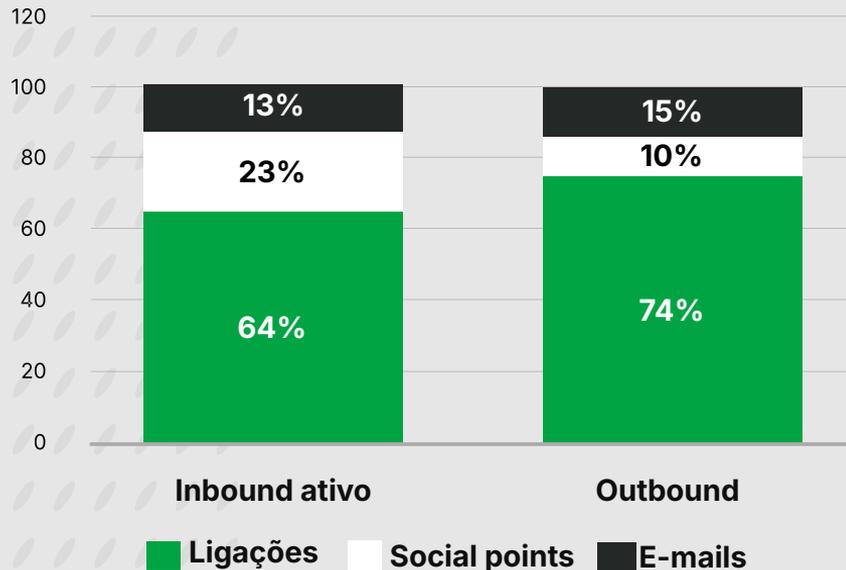


2016

O que mudou?

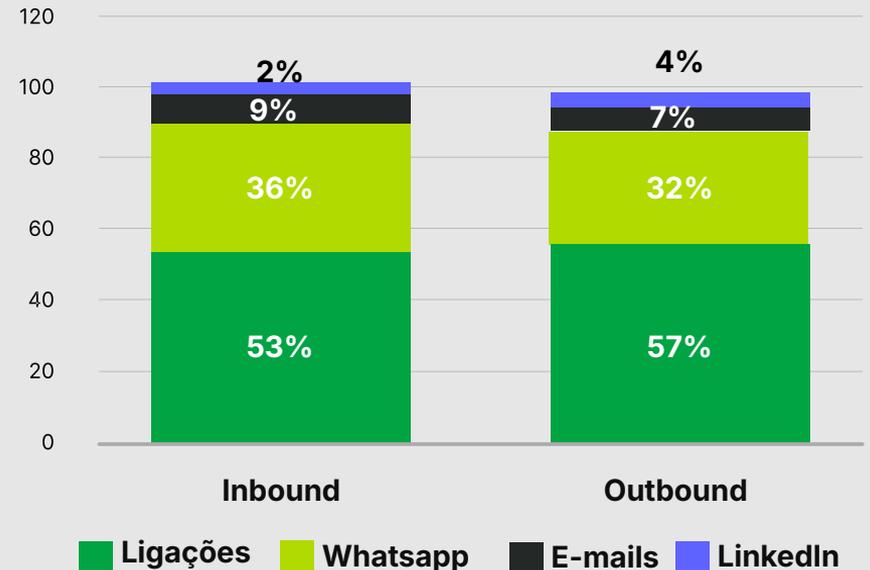
Ligações mandam, com menos força

% DE LEADS GANHOS POR TIPO DE ATIVIDADE



2016

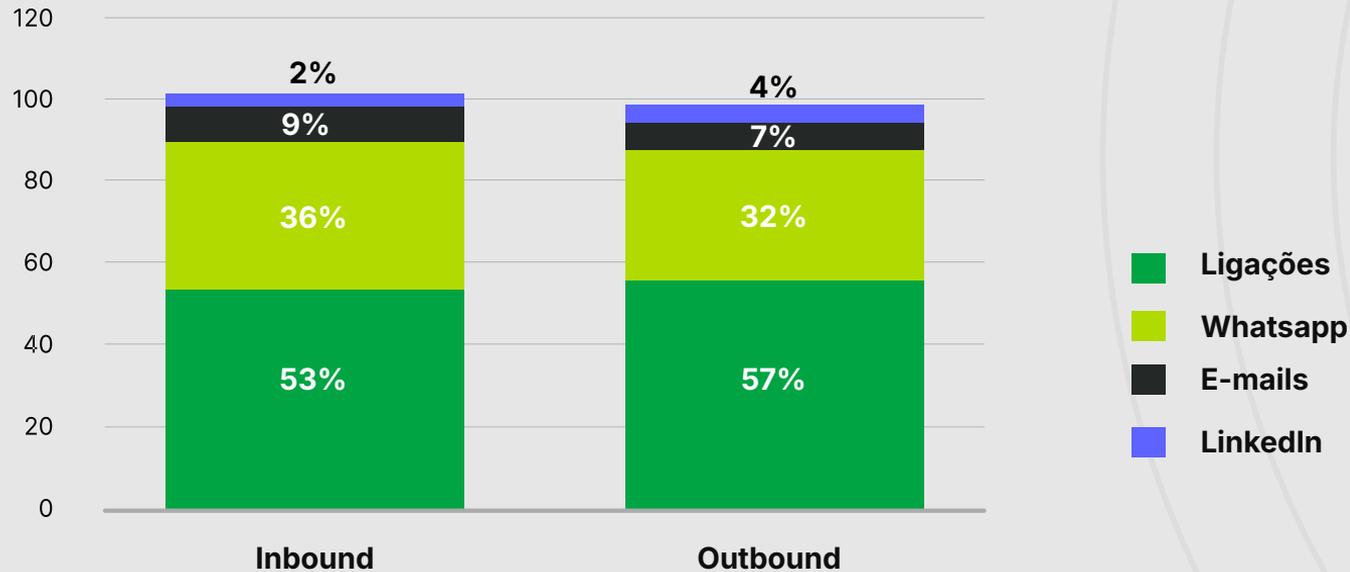
% DE LEADS GANHOS POR TIPO DE ATIVIDADE



2024

# O que mudou? Reflexões finais

(2024) % DE LEADS GANHOS POR TIPO DE ATIVIDADE



# O que não mudou?

Prospecção é um jogo  
de ~~números~~ esforço



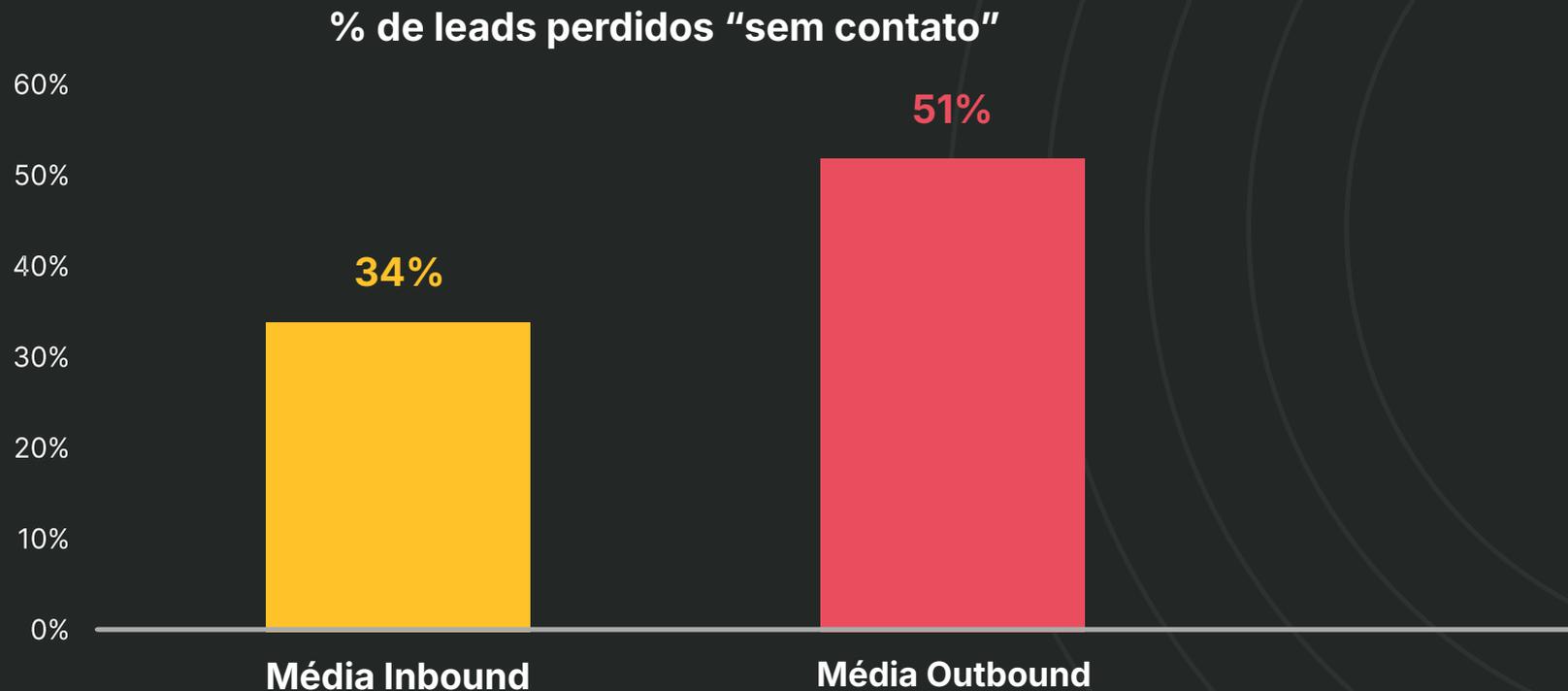
O que não mudou?  
Prospecção é um jogo de ~~números~~ esforço

meetime



O que não mudou?  
Prospecção é um jogo de ~~números~~ esforço

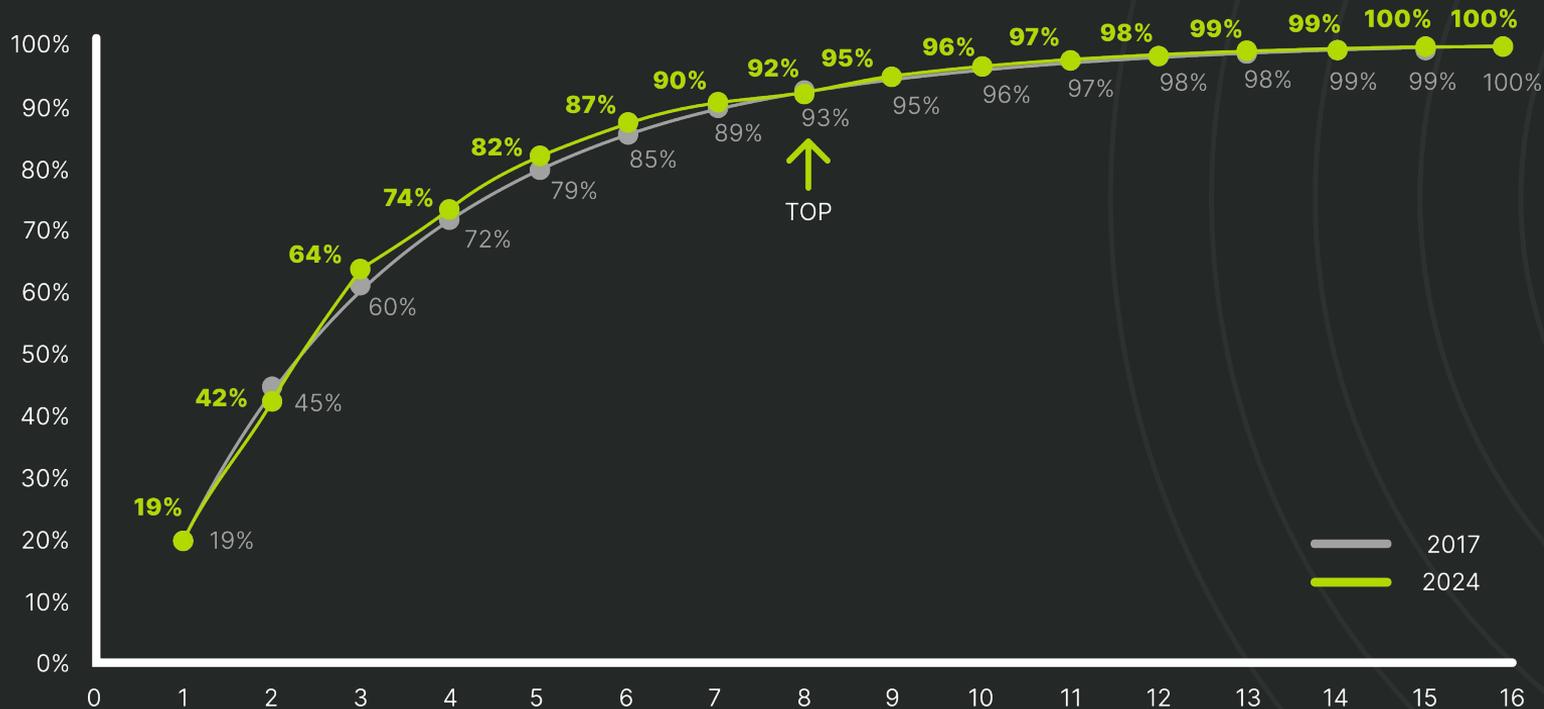
meetime



# O que não mudou? Prospecção é um jogo de números esforço

meetime

## % de leads ganhos vs atividade

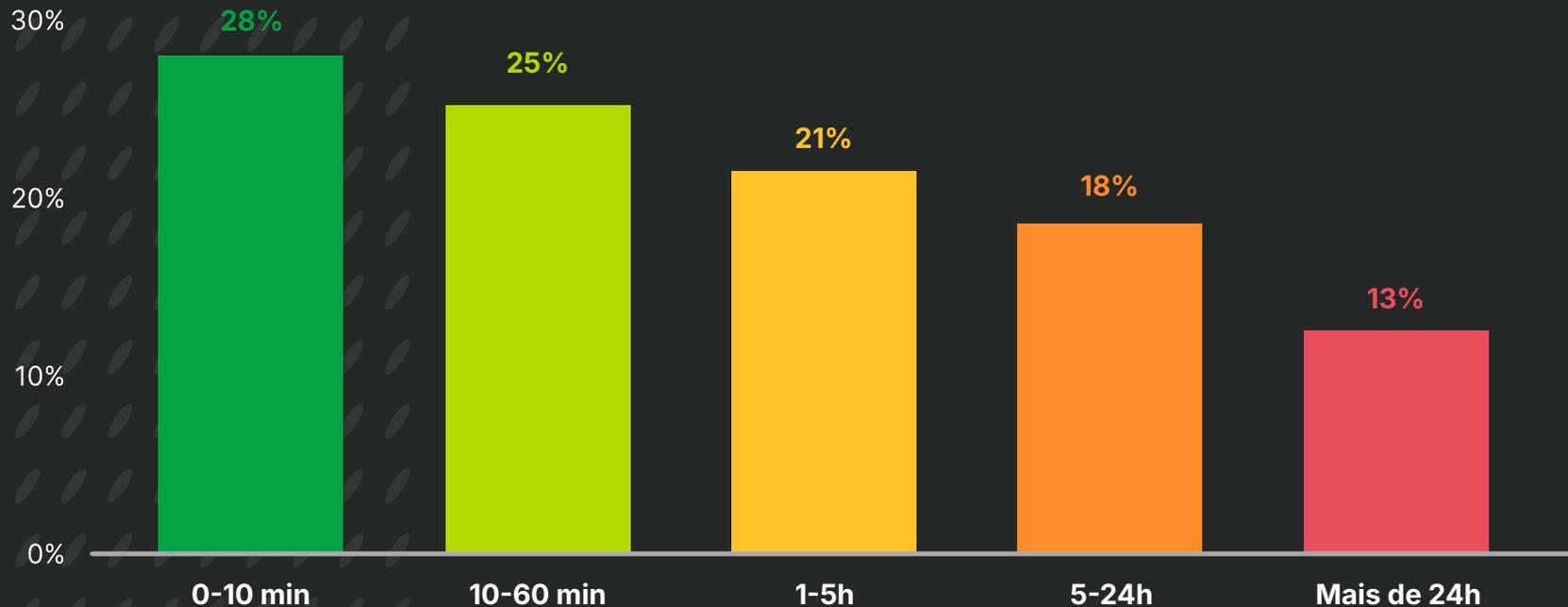


O que não mudou?

Prospecção é um jogo de ~~números~~ esforço

meetime

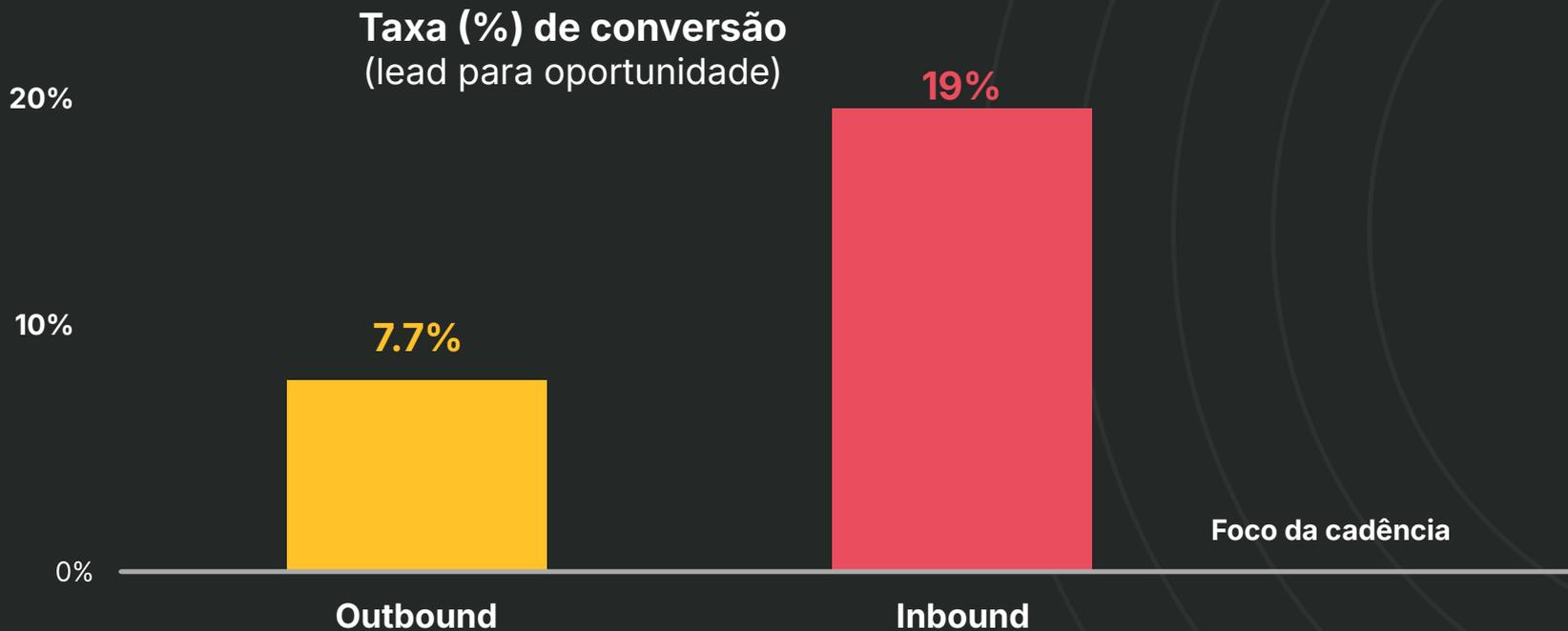
### Ligações significativas X Tempo de resposta



O que não mudou?

Prospecção é um jogo de ~~números~~ esforço

meetime

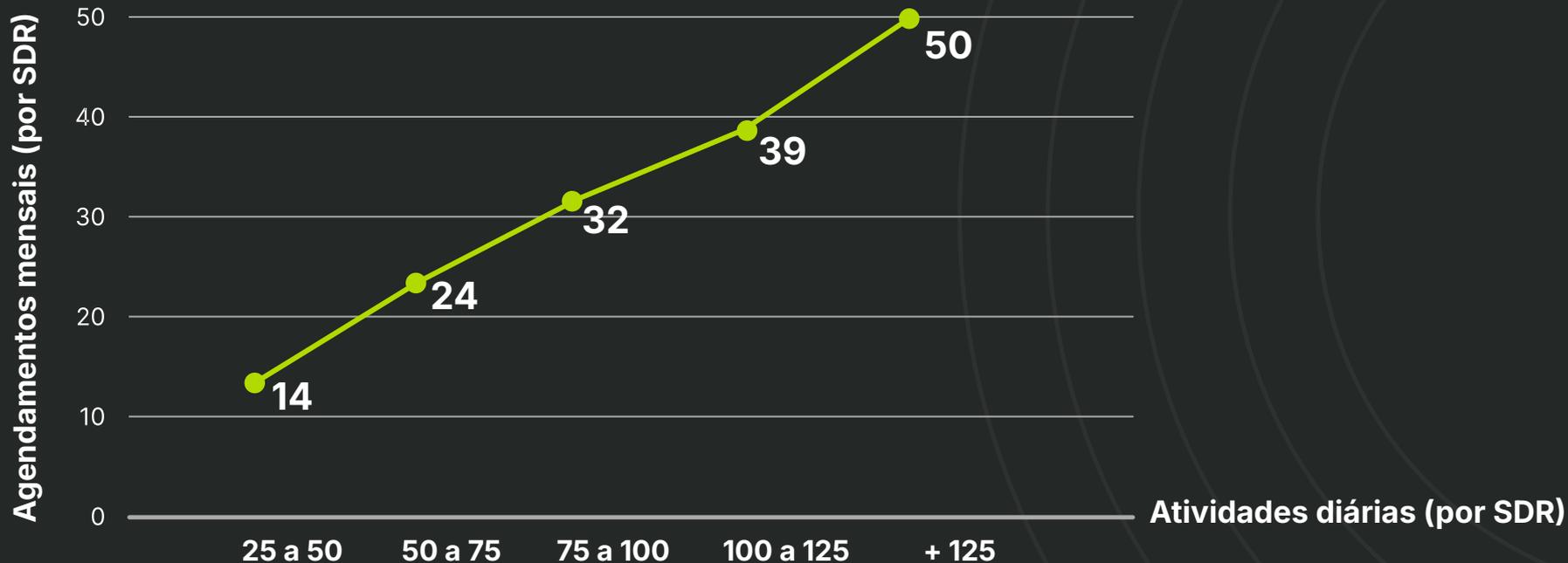


O que não mudou?

Prospecção é um jogo de ~~números~~ esforço

meetime

Números de agendamentos mensais x Número de atividades diárias



O que não mudou?

Prospecção é um jogo de ~~números~~ esforço

meetime

Média de leads por mês (por SDR):

172

meetime

# Como dimensionar sua operação em 2025

# Como dimensionar sua operação em 2025

meetime

Oportunidades  
por trimestre:

80



# Como dimensionar sua operação em 2025

meetime

Oportunidades  
por trimestre:

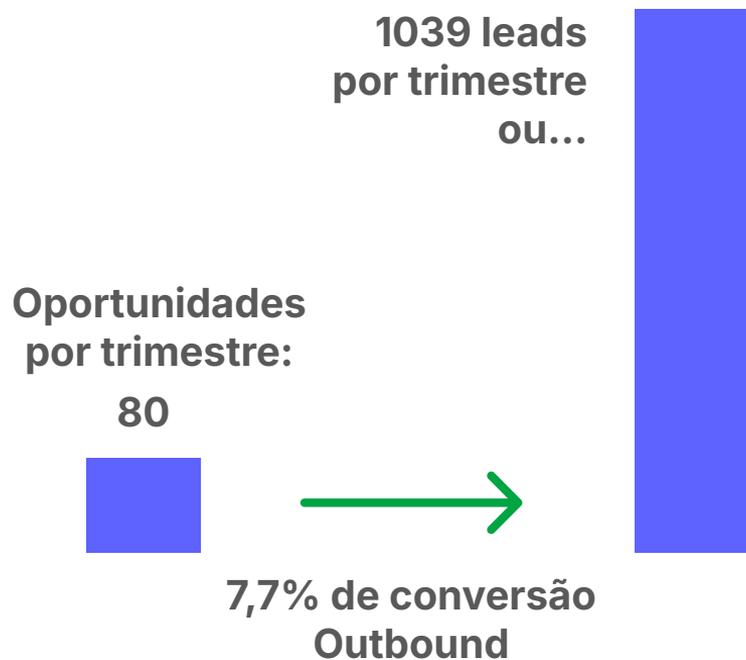
80



7,7% de conversão  
Outbound

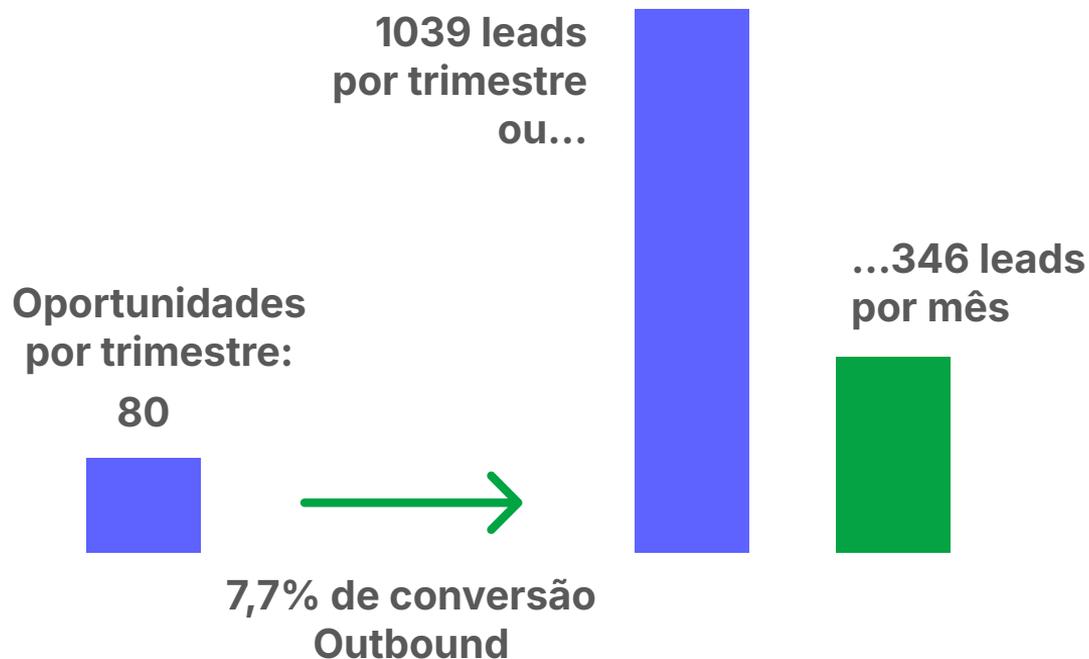
# Como dimensionar sua operação em 2025

meetime



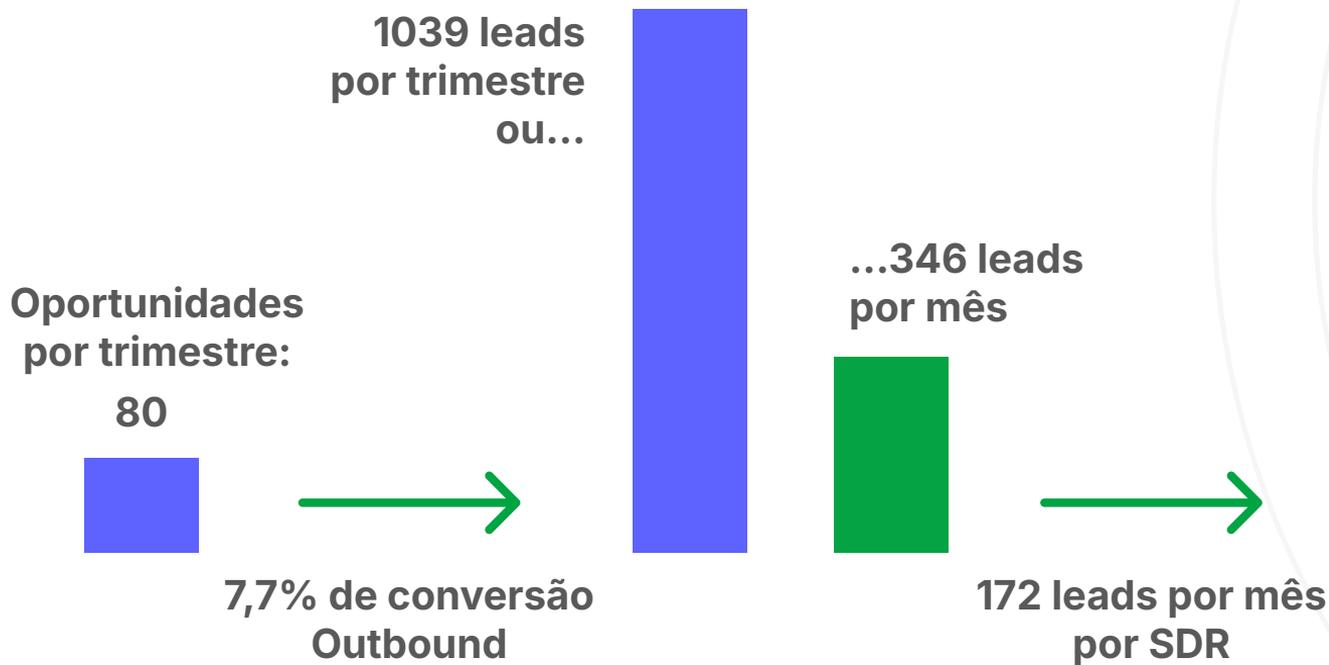
# Como dimensionar sua operação em 2025

meetime



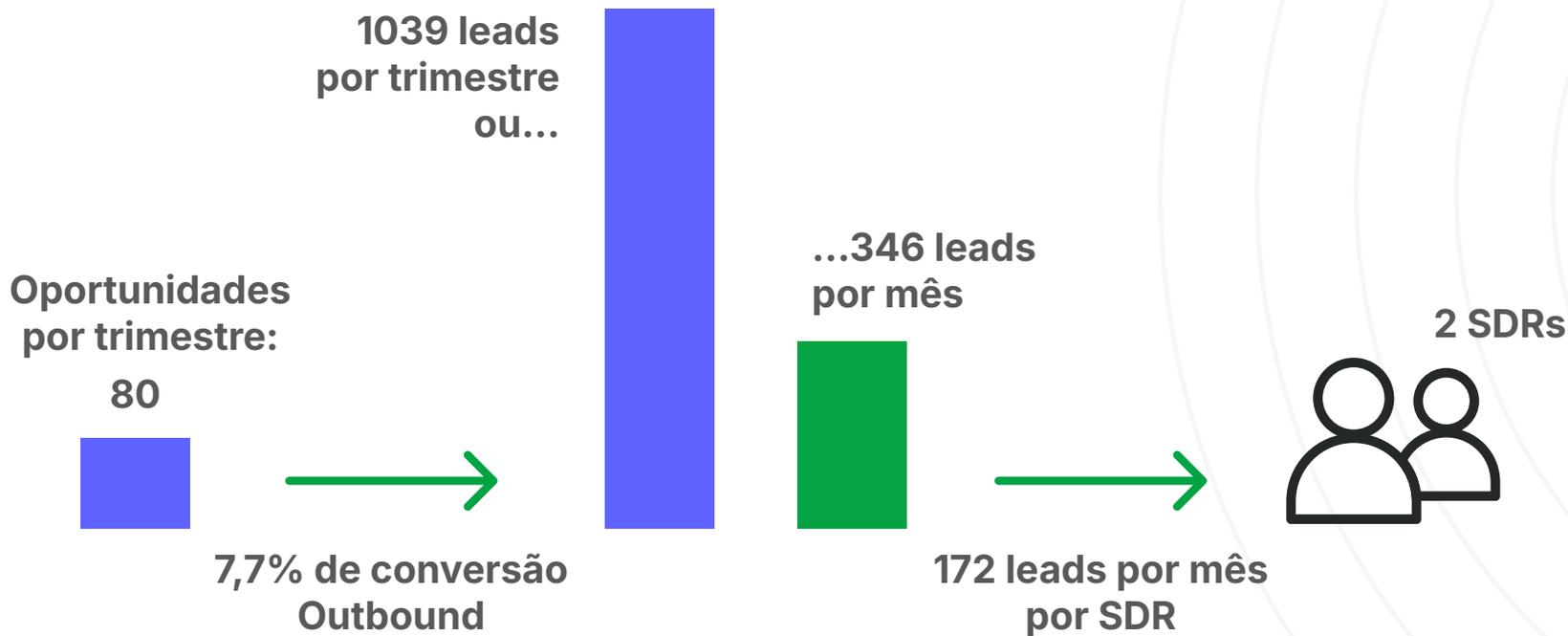
# Como dimensionar sua operação em 2025

meetime



# Como dimensionar sua operação em 2025

meetime



meetime

Bônus:

**Surpresa!**



meetime

Bônus:

# Lançamento Imersão Meetime

- o **8 e 9 de Agosto**
- o **Construa sua operação** de prospecção e Sales Engagement
- o Professores: **fundadores e time Meetime**
- o 50 vagas!

