

CUSTOMER VALUE-LED GROWTH:

Escale Receita e LTV, sem crescer CAC!



amplie
VALOR
B2B VALUE LED GROWTH

Por que é importante Ampliar Valor?

Na Amplie Valor, acreditamos que **Valor é tudo.**

Em um cenário de rápidas transformações, os clientes estão cada vez mais focados no valor que suas soluções oferecem, em vez de apenas em como funcionam.

Por isso, adotamos uma abordagem centrada no valor do cliente, um sistema orientado por dados que capacita sua equipe de Vendas, Marketing e CS a ter conversas de valor mais consistentes e impactantes com prospects e clientes.

Nosso propósito

Nosso propósito é **impulsionar a evolução dos negócios por meio de customer intelligence, design estratégico e gestão de experiências**. Ajudamos marcas a se manterem relevantes em meio às transformações tecnológicas e sociais, redefinindo a forma como elas compreendem e desenvolvem soluções que ampliam o potencial de receita a partir da criação, demonstração e percepção de valor do cliente.

Nossos serviços são projetados para garantir que suas equipes possam quantificar resultados tangíveis e comprovar o ROI de maneira confiável, tanto antes quanto após a venda.

Imagine ser capaz de comunicar sua proposta de valor única em cada fase do ciclo de vida do cliente, permitindo que escale Receita expandindo sua base de clientes de maneira mais eficaz.

Como aplicar a **Engenharia de Valor** para Escalar Receita ??



COMO FAZEMOS ISSO?

1. Criação de Valor Único:

Estabelecemos sua proposta de valor diferenciada e desenvolvemos mensagens e conteúdos convincentes que engajam e inspiram seus clientes-alvo a comprar de você: seja em recompra como em recorrência.

2. Ativação de Valor e Engajamento do Cliente

Capacitamos suas equipes para comunicar e quantificar seu valor diferenciador com confiança, por meio de treinamento em vendas baseadas em valor, certificações e suporte.

3. ROI Driven Decisions

Nossa abordagem utiliza a neurociência da tomada de decisões para criar conteúdo emocionalmente envolvente, decodificando o valor único de suas soluções para melhorar ROI e acelerar as decisões dos compradores ao construir confiança.

PREMISSAS QUE NORTEARAM NOSSO MÉTODO.

Conheça a seguir as **6 PREMISSAS** que fundamentaram o desenvolvimento das 6 etapas da nossa metodologia proprietária que foi desenvolvida para ajudar as empresas a acelerarem a expansão de receita dentro de suas bases de clientes, através de um processo estruturado, cíclico e sistemático.

Em um cenário de mercado competitivo e em constante mudança, a capacidade de promover vendas adicionais (upsell) e vendas cruzadas (cross-sell) é essencial para o crescimento sustentável.

Só assim é possível aumentar receita, sem precisar gastar com aquisição de novos clientes.

PREMISSAS DA METODOLOGIA

1

Foco no Valor do Cliente

Compreender profundamente as necessidades, desejos e dores dos clientes é essencial para criar soluções relevantes. A coleta constante de feedback e pesquisas assegura que as ofertas atendam às expectativas.

2

Alinhamento Organizacional

Todas as áreas da empresa (marketing, vendas, atendimento) devem trabalhar em sinergia em torno da proposta de valor. Isso garante uma mensagem unificada e uma experiência consistente do cliente, desde o primeiro contato até o pós-venda.

3

Decisões Baseadas em Dados

Utilizar dados para identificar oportunidades de upsell e cross-sell é fundamental. A coleta e análise de métricas de desempenho ajudam a entender o impacto das ofertas e a fazer decisões informadas.

4

Processo Estruturado

O método é baseado em etapas práticas e sistemáticas que orientam a mudança de mindset e o alinhamento da organização. Essa estrutura assegura que todos na empresa entendam seu papel na criação e entrega de valor.

5

Engajamento Contínuo

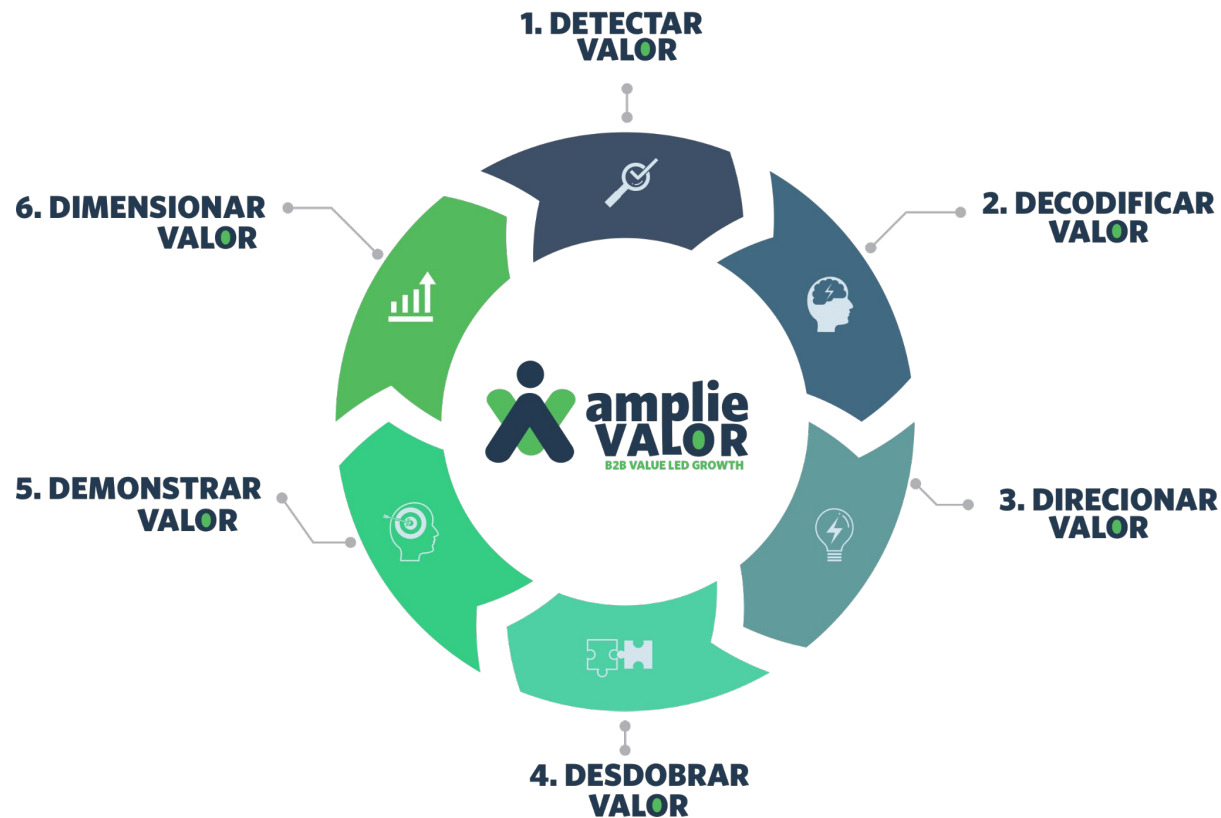
A nutrição constante do relacionamento com o cliente, através de interações proativas, é essencial para a retenção e abre portas para novas oportunidades de venda.

6

Criação de Valor a Longo Prazo

O foco deve estar em gerar valor sustentável que promova a lealdade do cliente. Isso envolve a construção de relacionamentos duradouros que incentivem renovações e expansões, além da venda inicial.

O Método Ciclo do Valor



O Método Ciclo de Valor Ampliado

O Método Ciclo de Valor Ampliado é uma abordagem prática e sistemática que permite às empresas não apenas entregar valor, mas também promover um entendimento claro do impacto de suas ofertas.

Ao seguir as 6 etapas, as organizações podem acelerar a expansão de receita na base de clientes, fomentando vendas adicionais e garantindo um crescimento sustentável e lucrativo.

O objetivo do Método Ciclo de Valor Ampliado é criar etapas práticas que orientem as organizações na transformação de seu mindset e no alinhamento interno, permitindo que implementem estratégias eficazes para maximizar o valor oferecido aos clientes, e consequentemente **AMPLIAR A GERAÇÃO DE RECEITA.**

As 6 etapas do Método Ciclo do Valor:

1. Detectar
2. Decodificar
3. Direcionar
4. Desdobrar
5. Demonstrar
6. Dimensionar

Os 6D's do Método Ciclo do Valor:

DETECTAR

Identifica
comportamentos
(Pessoas + Cultura)
que indiquem novas
realidades

Os 6D's do Método Ciclo do Valor:

DETECTAR

Identifica
comportamentos
(Pessoas + Cultura)
que indiquem novas
realidades

DECODIFICAR

Traduz novos
contextos
de forma tangível
e estruturada.

Os 6D's do Método Ciclo do Valor:

DETECTAR

Identifica comportamentos (Pessoas + Cultura) que indiquem novas realidades

DECODIFICAR

Traduz novos contextos de forma tangível e estruturada.

DIRECIONAR

Transforma visões de futuro e mapeamentos comportamentais em estratégias para o negócio

Os 6D's do Método Ciclo do Valor:

DETECTAR

Identifica comportamentos (Pessoas + Cultura) que indiquem novas realidades

DECODIFICAR

Traduz novos contextos de forma tangível e estruturada.

DIRECIONAR

Transforma visões de futuro e mapeamentos comportamentais em estratégias para o negócio

DESDOBRAR

Comunica o valor de forma clara e impactante, reforçando a proposta e engajamento.

Os 6D's do Método Ciclo do Valor:

DETECTAR

Identifica comportamentos (Pessoas + Cultura) que indiquem novas realidades

DECODIFICAR

Traduz novos contextos de forma tangível e estruturada.

DIRECIONAR

Transforma visões de futuro e mapeamentos comportamentais em estratégias para o negócio

DESDOBRAR

Comunica o valor de forma clara e impactante, reforçando a proposta e engajamento.

DEMONSTRAR

Entrega experiências que superam expectativas, garantindo satisfação e fidelização contínua.

Os 6D's do Método Ciclo do Valor:

DETECTAR

Identifica comportamentos (Pessoas + Cultura) que indiquem novas realidades

DECODIFICAR

Traduz novos contextos de forma tangível e estruturada.

DIRECIONAR

Transforma visões de futuro e mapeamentos comportamentais em estratégias para o negócio

DESDOBRAR

Comunica o valor de forma clara e impactante, reforçando a proposta e engajamento.

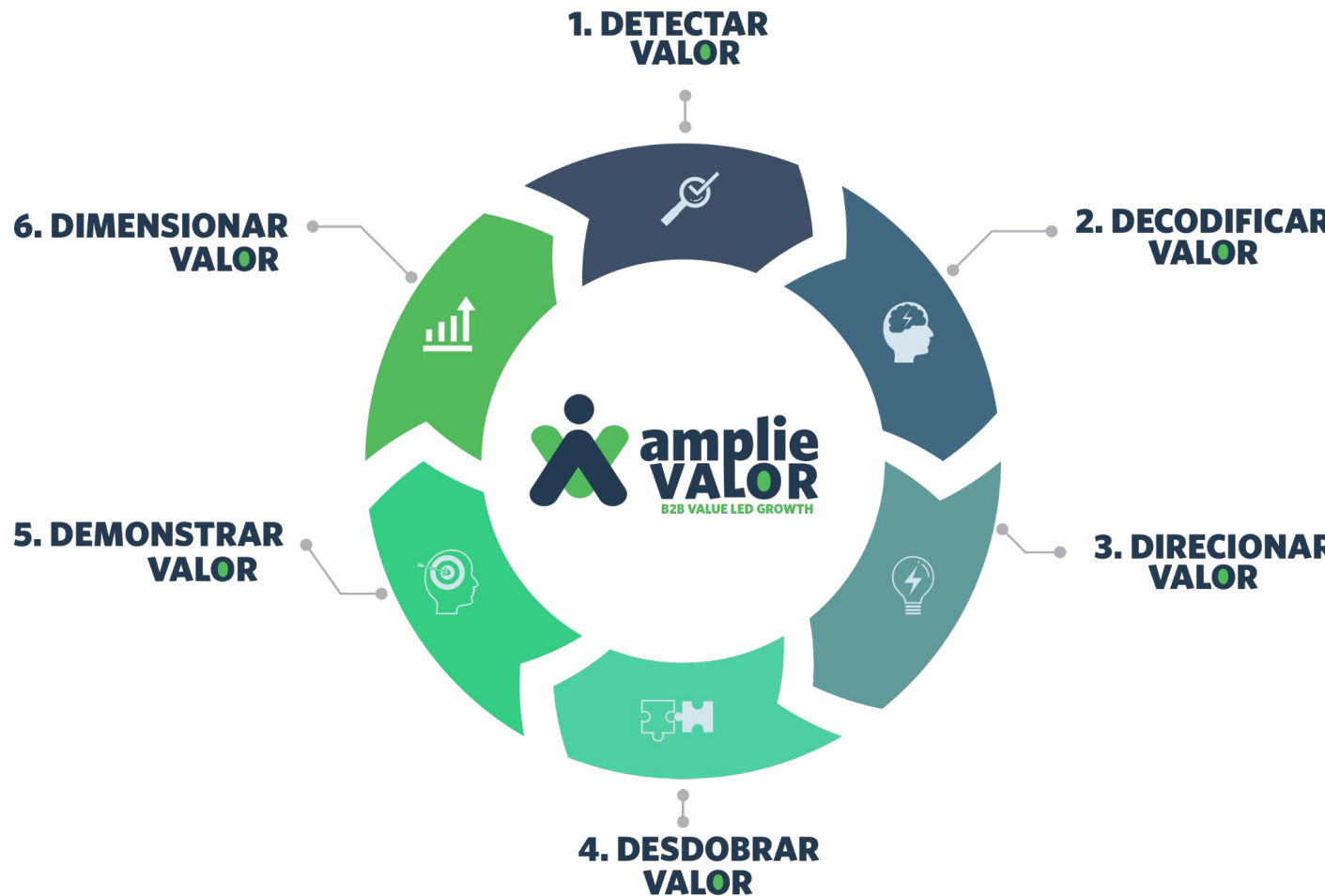
DEMONSTRAR

Entrega experiências que superam expectativas, garantindo satisfação e fidelização contínua.

DIMENSIONAR

Adapta e evolui constantemente, assegurando inovação e relevância no mercado.

DEEP DIVE NOS 6D'S:



1. DETECTAR VALOR:

Descobrir os Drivers de Valor

Objetivo:

Mergulhar na realidade da empresa e do mercado, identificando os clientes-alvo, suas necessidades, expectativas e dores.

Como Fazemos:

- Conduzimos pesquisas e entrevistas com clientes e stakeholders.
- Descobrimos o que realmente representa valor para eles e como sua oferta pode atender a essas expectativas.
- Identificamos os "jobs to be done", dilemas diários e tensões que influenciam suas decisões.

Por que é Importante:

Sem uma compreensão profunda do que é relevante para seus clientes, qualquer estratégia será baseada em suposições. Essa etapa é o alicerce do crescimento sustentável, mapeando as dimensões econômicas, funcionais, emocionais e simbólicas que o cliente e os stakeholders reconhecem como valor.

2. DECODIFICAR VALOR:

Decifrar padrões para gerar insights

Por que é Importante:

Os dados por si só não geram valor — o diferencial está na capacidade de interpretá-los corretamente. Essa etapa oferece uma vantagem competitiva, pois transforma sinais dispersos em uma estratégia clara e eficaz para o futuro do seu negócio.

Objetivo:

Analisar os dados coletados para transformá-los em insights estratégicos e definir ações que potencializam o crescimento.

Como Fazemos:

- Interpretamos comportamentos e feedbacks dos clientes sem perder a essência.
- Traduzimos dados brutos em insights acionáveis que orientem uma visão estratégica sustentável.
- Identificamos padrões e correlações ocultas nos dados para antecipar tendências e desenvolver novos serviços, estimulando up e cross-sell ao longo da jornada de compra e pós-venda.

3. DIRECIONAR VALOR:

Alinhar a empresa para o Sucesso

Objetivo:

Desenvolver e comunicar uma narrativa de valor única ao longo de todo o ciclo de vida do cliente, alinhando marketing, vendas e operações para evidenciar claramente os resultados obtidos.

Como Fazemos:

- Criamos mensagens e conteúdos direcionados que demonstram o impacto positivo da solução no negócio.
- Capacitamos as equipes para comunicar o valor de forma consistente em cada etapa, da pré-venda ao pós-venda.
- Validamos continuamente o ROI e impacto econômico, reforçando a narrativa e justificando renovações e up/cross-sell.

Por que é Importante:

Clientes não compram apenas produtos ou serviços; eles compram resultados e impacto. Uma narrativa de valor clara e consistente garante que todas as áreas da empresa comuniquem de forma alinhada o ROI e os benefícios entregues, aumentando a confiança do cliente e justificando renovações. Isso é essencial para acelerar vendas, melhorar retenção e identificar novas oportunidades de up/cross-sell, garantindo crescimento sustentável mesmo em cenários desafiadores.

4. DESDOBRAR VALOR:

Hiper-Personalização em Escala

Por que é Importante:

A personalização é fundamental em um mercado competitivo.

Segmentar clientes de acordo com suas necessidades e percepções de valor permite que as empresas ofereçam soluções mais relevantes, melhorando a experiência do cliente. Isso resulta em maior satisfação, retenção e lealdade, além de impulsionar oportunidades de up/cross-sell.

Objetivo:

Segmentar os clientes em grupos com necessidades e percepções de valor semelhantes, desenvolvendo ofertas adaptadas e capacitando as equipes para comunicar valor de forma eficaz e personalizada.

Como Fazemos:

- Implementamos estratégias de micro-segmentação para agrupar clientes com necessidades similares.
- Criamos jornadas de cliente personalizadas para cada segmento, mapeando experiências que proporcionam valor superior.
- Utilizamos [segmentação baseada em AX](#), unificando abordagens conforme contexto, canal e cadência para cada stakeholder, do comprador ao decisor.

5. DEMONSTRAR VALOR:

Construindo Confiança e Engajamento

Objetivo:

Apresentar o valor do seu produto ou serviço de forma clara e convincente, proporcionando uma jornada de compra e uma experiência do cliente excepcionais

Como Fazemos:

- Utilizamos estratégias para comunicar o ROI de maneira clara e impactante, destacando os benefícios econômicos e operacionais da sua oferta
- Realizamos revisões periódicas que reforçam o valor entregue, identificando novas oportunidades e mantendo o cliente engajado
- Aplicamos técnicas para evidenciar o valor entregue, reforçando a demonstração, realização e percepção do valor recebido pelo cliente..

Por que é Importante:

Entregar valor é apenas o primeiro passo; é essencial que o cliente reconheça esse valor. Isso não só aumenta sua disposição a pagar, mas também abre portas para vendas adicionais, fortalece a relação de confiança e impulsiona o crescimento do negócio.

6. DIMENSIONAR VALOR

Acelerando a Expansão de Receita na base.

Por que é Importante:

Esse é o momento de capitalizar as oportunidades de upsell e cross-sell na sua base de clientes. Ao metrificar o valor entregue, conseguimos demonstrar o impacto positivo da oferta, aumentando a disposição dos clientes para investir mais. Isso maximiza a receita e fortalece o relacionamento com o cliente, resultando em maior satisfação e fidelização a longo prazo

Objetivo:

Monitorar o valor entregue ao cliente através de KPIs relevantes, visando acompanhar o impacto da sua oferta e estimular renovações e up/cross-sell

Como Fazemos:

- Implementamos métricas de desempenho que refletem o valor gerado para o cliente, permitindo ajustes proativos na oferta.
- Criamos cenários que incentivam os clientes a expandir seus investimentos, demonstrando claramente os benefícios de uma maior adesão
- Coletamos feedback regularmente para aprimorar a oferta e justificar novos ciclos de aumento de valor, assegurando que os clientes sintam o impacto positivo de sua decisão.

VAMOS CONVERSAR?



CUSTOMER VALUE LED GROWTH



duda@dudakoch.dk
48 98802-3071