global

Como comecei o ABM na Global

Decisões, dificuldades e aprendizados



Bruna Castro

global

1. O que existia antes

Uma experiência com agência
Aprendizados para a retomada

O que faltava: aprofundamento e dedicação interna

2. Minha preparação

Entender a Global
Conhecer a operação comercial
Estudar os clientes enterprise

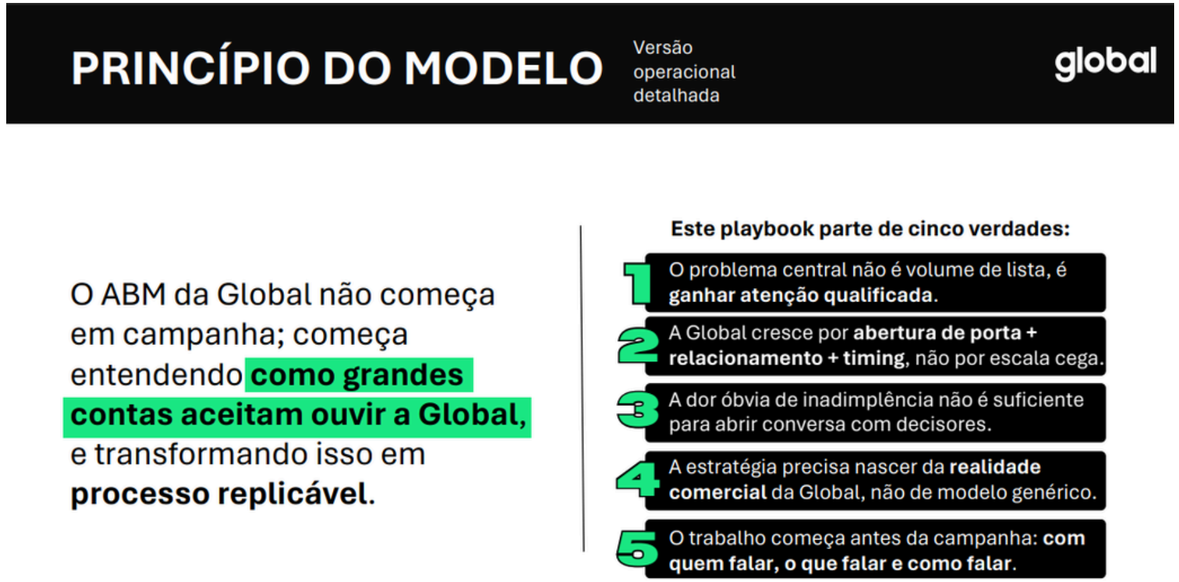
A certificação em ABM como repertório

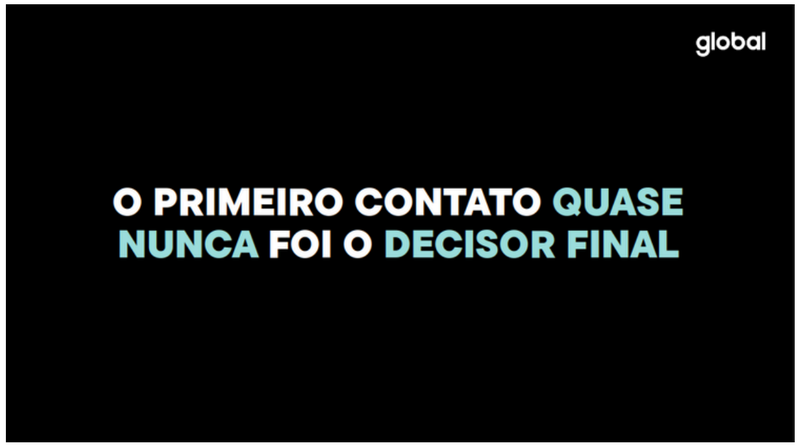


3. O primeiro playbook

Contexto da conta
Objetivo da abordagem
Ações e responsáveis

A escolha da abordagem começa no diagnóstico





4. ICP e seleção de contas

Clientes atuais como referência
Contas enterprise como foco



Por que essa conta merece prioridade?

global

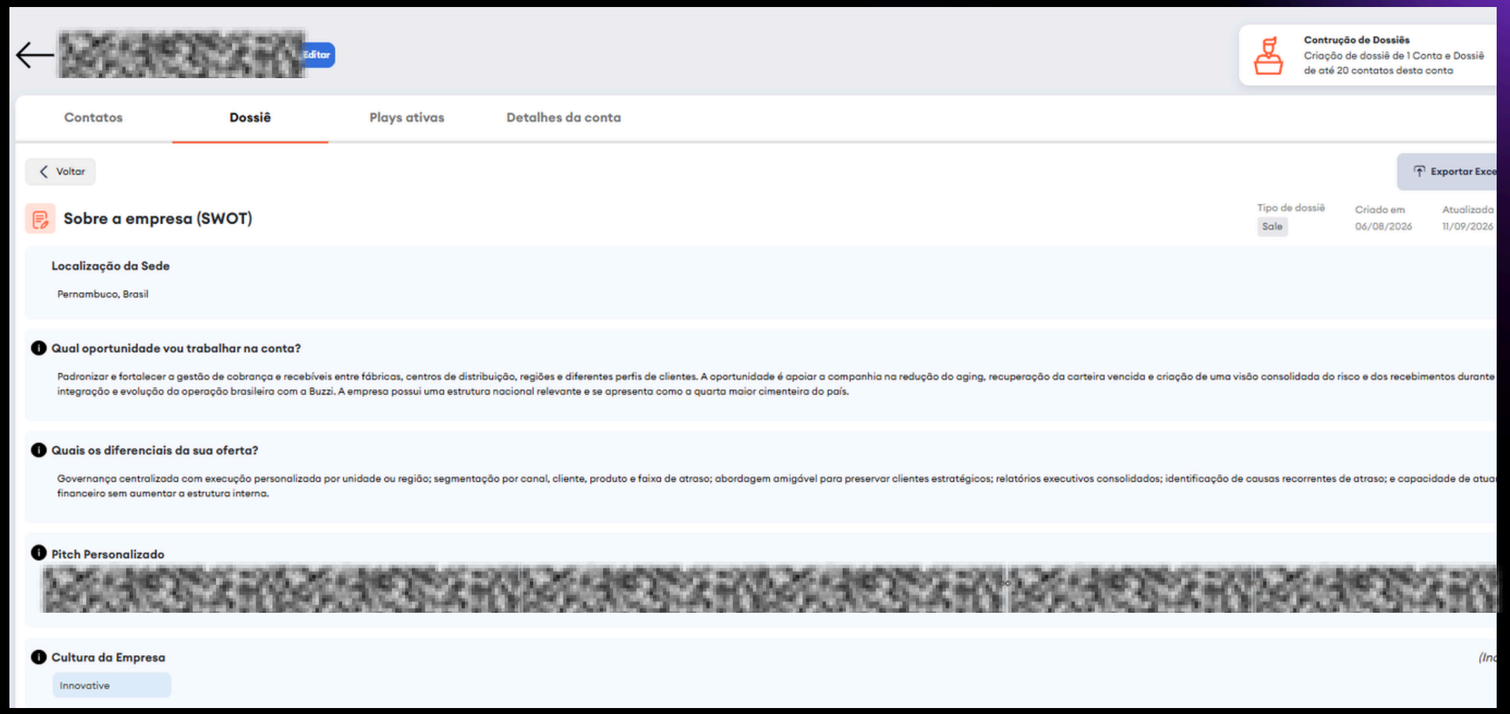
O desafio de envolver o Comercial

A rotina de vendas já estava acontecendo.

Escuta e construção conjunta
Próximo movimento combinado

5. A execução na Maestro

Dossiê e stakeholders
Plays e touchpoints

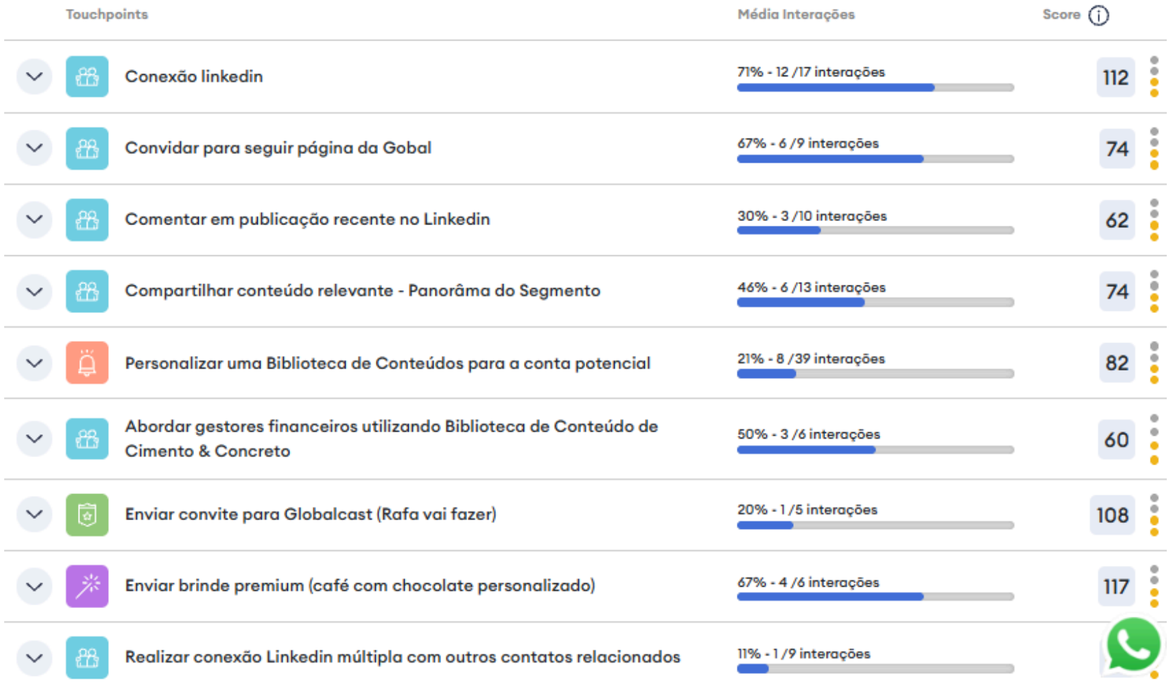


O que sabemos. Quem participa. Qual o próximo passo.

6. A primeira conta conquistada

Quais movimentos fizeram diferença?
Como o Comercial participou?
O que a conquista nos ensinou?

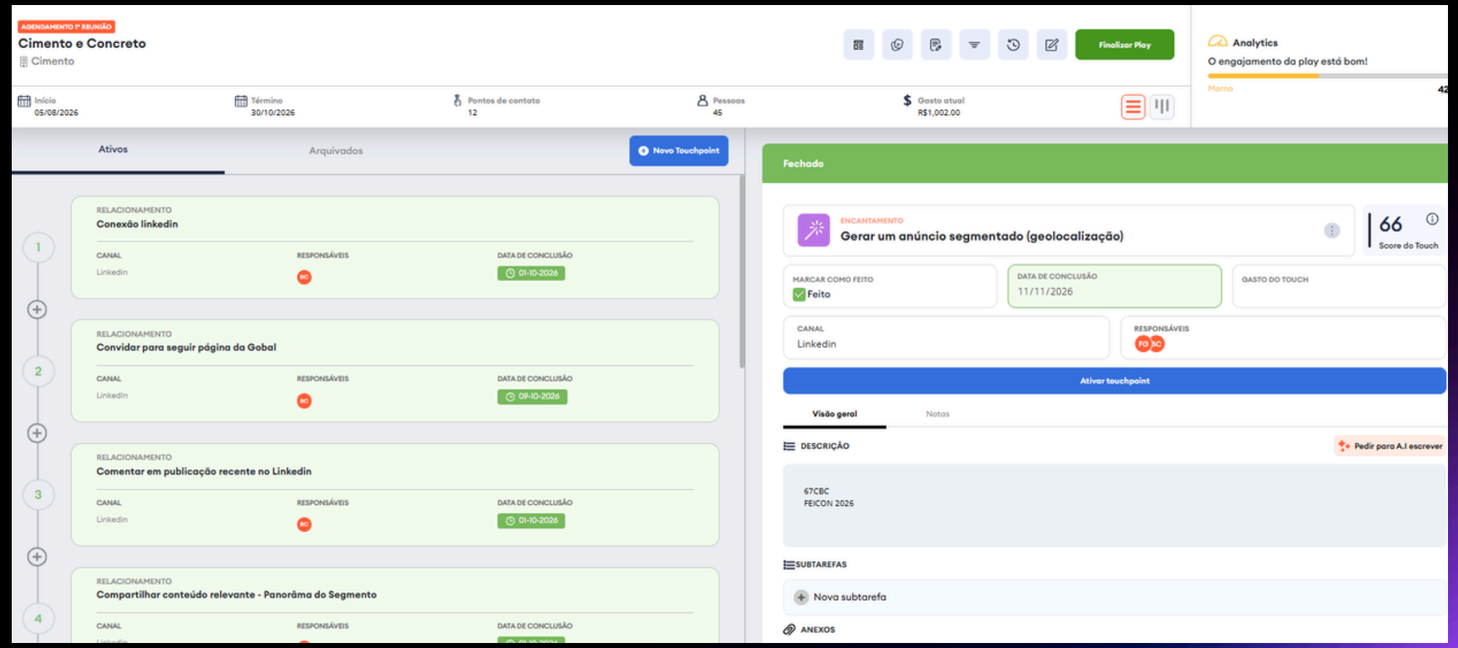
Caso sem identificação e sem valores



Touchpoints	Média Interações	Score
Conexão linkedin	71% - 12 /17 interações	112
Convidar para seguir página da Gobal	67% - 6 /9 interações	74
Comentar em publicação recente no Linkedin	30% - 3 /10 interações	62
Compartilhar conteúdo relevante - Panorâma do Segmento	46% - 6 /13 interações	74
Personalizar uma Biblioteca de Conteúdos para a conta potencial	21% - 8 /39 interações	82
Abordar gestores financeiros utilizando Biblioteca de Conteúdo de Cimento & Concreto	50% - 3 /6 interações	60
Enviar convite para Globalcast (Rafa vai fazer)	20% - 1 /5 interações	108
Enviar brinde premium (café com chocolate personalizado)	67% - 4 /6 interações	117
Realizar conexão Linkedin múltipla com outros contatos relacionados	11% - 1 /9 interações	

7. O que faria diferente

Quando envolver o Comercial?
O que validar mais cedo?
O que simplificar no playbook?



O aprendizado também está nos ajustes

Um começo possível

Estudar a base e ouvir o Comercial
Escolher um recorte de contas
Definir uma play e seus responsáveis
Executar, acompanhar e ajustar

Qual seria o primeiro recorte na sua empresa?



global sempre à frente,
sempre digital