

ARQUITETO DE CANAIS

A OPERAÇÃO
PRECISA EVOLUIR

ESTRELANDO:

O C-LEVEL

O GERENTE

OS PARCEIROS



MAIS UMA SEMANA COMEÇOU...

LUCAS, GERENTE DE CANAIS DE UMA RENOMADA EMPRESA, ESTÁ IMERSO NA OPERAÇÃO E OS DESAFIOS DE SEMPRE APARECEM LOGO CEDO...

A APOSTA DA EMPRESA É ACELERAR CRESCIMENTO ATRAVÉS DE VENDAS INDIRETAS, E A MISSÃO DE LUCAS É CONSTRUIR UM ECOSISTEMA DE PARCEIROS ROBUSTO E ESCALÁVEL...





Paulo
(roberto.silva@parceiros.com) 2

Lucas, fechando com um cliente 8h15 grande agora! Consegue mandar a lista de preços atualizada? O link que você mandou por e-mail não funciona.



CARAMBA, EU NÃO SEI NEM QUAL NEGOCIAÇÃO É ESSA, MUITO MENOS A LISTA DE PREÇOS QUE ELE ESTÁ USANDO...

LUCAS ESTÁ PERDIDO EM E-MAILS, MENSAGENS DE WHATSAPP E DEZENAS DE PLANILHAS. ENTRE REUNIÕES DIÁRIAS, ELE TENTA GERENCIAR MANUALMENTE O RECRUTAMENTO E ATIVAÇÃO DE NOVOS PARCEIROS, O FUNIL DE VENDAS, O CÁLCULO DE COMISSÕES A PAGAR, ATIVIDADES DE MARKETING... A LISTA É LONGA, E LUCAS SENTE QUE A OPERAÇÃO CONSUME MUITO DO SEU TEMPO...



ESSA OPERAÇÃO ESTÁ CAÓTICA... UMA FERRAMENTA PRA CADA ATIVIDADE, QUASE TUDO MANUAL...

Inbox			
	From	Subject	Date
	Roberto Silva (roberto.silva@parceiros.com)	Urgente: Erro Planilha de Revisão de Comissões!	10:15 AM
	Fernanda Garcia (fernanda.garcia@vendas.parceiros.com)	Novos Materiais de Vendas no Drive	9:48 AM
	Carlos Souza (carlos.souza@corp.parceiros.com)	Apresentação comercial atualizada	Yesterday
	Patrícia Lima (patricia.lima@financas.parceiros.com)	Favor corrigir lista de preços do trimestre	Yesterday
		Status Update	Yesterday
		Meeting Notes	Yesterday
		Meeting Notes	Yesterday



PRA DEIXAR TUDO AINDA "MAIS FÁCIL", É FINAL DE TRIMESTRE E A PRESSÃO DO C-LEVEL DA EMPRESA POR RESULTADOS É ENORME! ALÉM DE CUIDAR DA OPERAÇÃO E DO RELACIONAMENTO COM PARCEIROS, LUCAS PRECISA MOSTRAR COMO A ÁREA DE CANAIS CONTRIBUI PARA OS RESULTADOS DA EMPRESA...





Isadora Fonseca 2

Olá Lucas, temos o primeiro lead. Onde posso registrar?

11:23 PM



Paulo 2

Lucas, preciso dessa informação o quanto antes, estou com o cliente!

08h50am



Marina

Lucas, onde acessamos os treinamentos de vendas?

9:33 AM



Mauricio 2

Oi Lucas, quando vamos receber a comissão da última venda?

8h34am



Bruno - CEO

LUCAS, PRECISO DA PREVISÃO DE RECEITA DE CANAIS PARA O Q3 ATÉ AMANHÃ CEDO. COMO ESTÁ O PIPELINE? VAMOS CHEGAR NA META?

5:49 PM

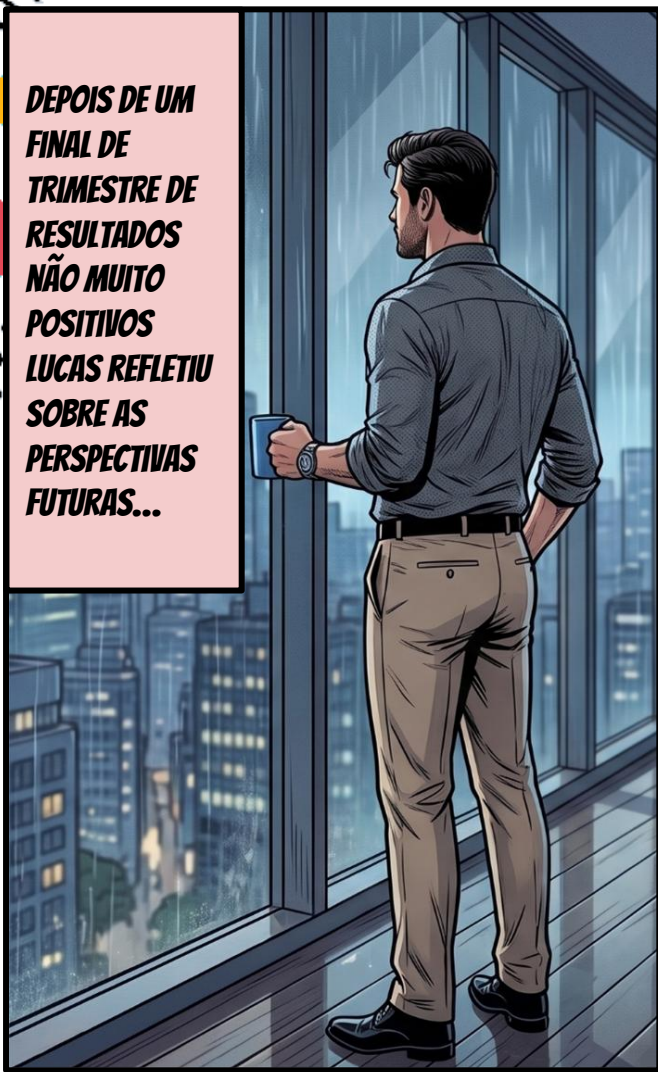


Alice - Chefe

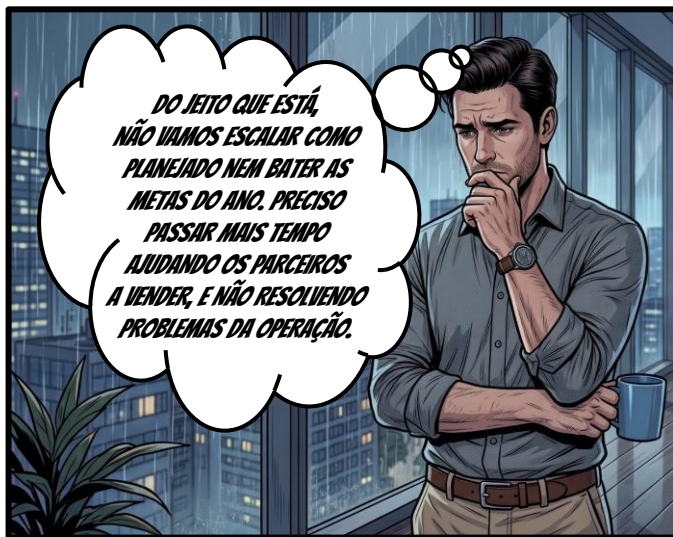
5:49 PM

2:45

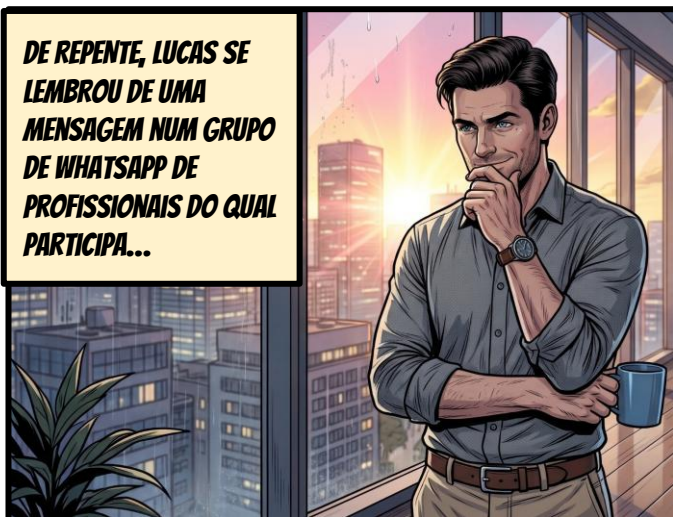
DEPOIS DE UM FINAL DE TRIMESTRE DE RESULTADOS NÃO MUITO POSITIVOS LUCAS REFLETIU SOBRE AS PERSPECTIVAS FUTURAS...



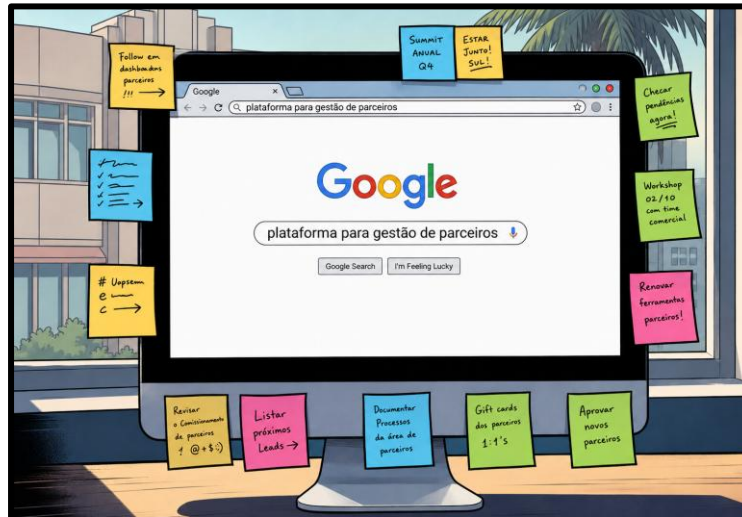
DO JEITO QUE ESTÁ, NÃO VAMOS ESCALAR COMO PLANEJANDO NEM BATER AS METAS DO ANO. PRECISO PASSAR MAIS TEMPO AJUDANDO OS PARCEIROS A VENDER, E NÃO RESOLVENDO PROBLEMAS DA OPERAÇÃO.



DE REPENTE, LUCAS SE LEMBROU DE UMA MENSAGEM NUM GRUPO DE WHATSAPP DE PROFISSIONAIS DO QUAL PARTICIPA...



ELE RECUPEROU A MENSAGEM E FOI BUSCAR MAIS INFORMAÇÕES...



ISSO É EXATAMENTE O QUE EU PRECISO!



LUCAS FEZ CONTATO COM A PARTNERSHUB, AGENDOU UMA DEMONSTRAÇÃO DA PLATAFORMA PRM E PEDIU QUE ENVIASSEM UMA PROPOSTA...

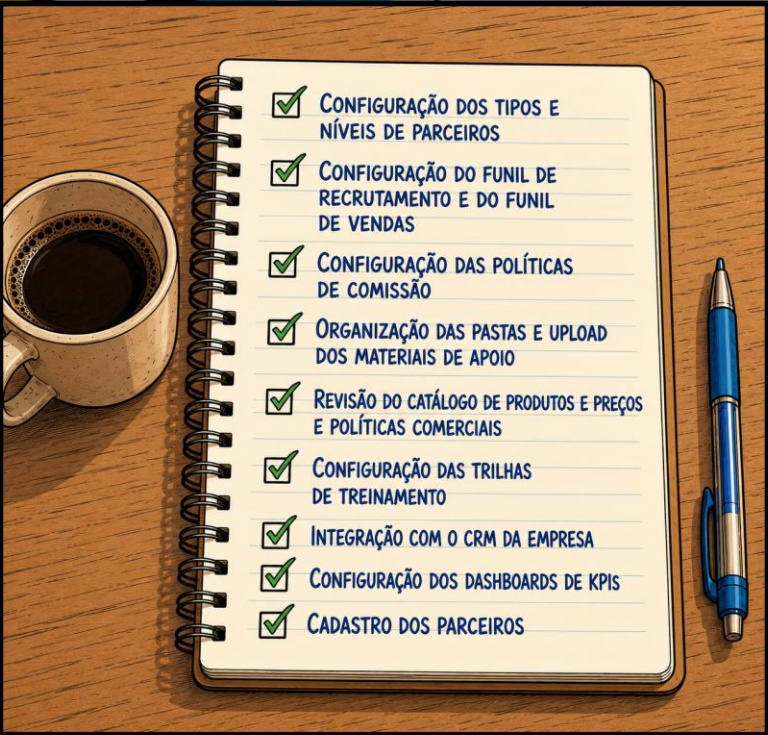
DEPOIS CONVERSOU LONGAMENTE COM SUA CHEFE, MOSTROU TODOS OS BENEFÍCIOS QUE A PLATAFORMA TRARIA PARA A OPERAÇÃO E GANHOU UM VOTO DE CONFIANÇA!

ALICE APROVOU JUNTO À DIRETORIA DA EMPRESA A VERBA PARA A CONTRATAÇÃO! NO ENTANTO, AGORA ELES PRECISAM GERAR MAIS RESULTADOS RAPIDAMENTE PARA PROVAR O RETORNO DO INVESTIMENTO FEITO!

DEIXA COMIGO, CHEFE!

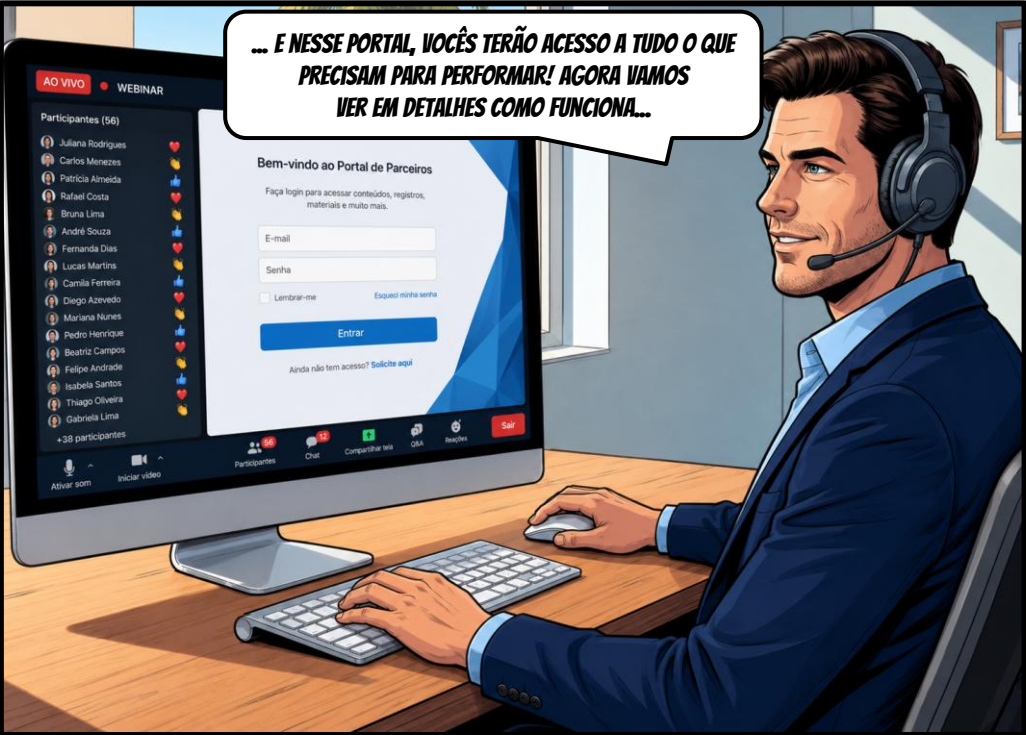


DEPOIS DE POUCOS DIAS DE CONFIGURAÇÃO E ONBOARDING DO TIME COM SUPORTE DA EQUIPE PARTNERSHUB, A PLATAFORMA PRM ESTÁ TOTALMENTE CUSTOMIZADA E PRONTA PARA SER UTILIZADA! JUNTO AO TIME DE MARKETING DA EMPRESA, LUCAS PREPAROU UM WEBINAR ESPECIAL DE LANÇAMENTO PARA TODO O ECOSISTEMA DE PARCEIROS!



- ✓ CONFIGURAÇÃO DOS TIPOS E NÍVEIS DE PARCEIROS
- ✓ CONFIGURAÇÃO DO FUNIL DE RECRUTAMENTO E DO FUNIL DE VENDAS
- ✓ CONFIGURAÇÃO DAS POLÍTICAS DE COMISSÃO
- ✓ ORGANIZAÇÃO DAS PASTAS E UPLOAD DOS MATERIAIS DE APOIO
- ✓ REVISÃO DO CATÁLOGO DE PRODUTOS E PREÇOS E POLÍTICAS COMERCIAIS
- ✓ CONFIGURAÇÃO DAS TRILHAS DE TREINAMENTO
- ✓ INTEGRAÇÃO COM O CRM DA EMPRESA
- ✓ CONFIGURAÇÃO DOS DASHBOARDS DE KPIs
- ✓ CADASTRO DOS PARCEIROS

... E NESSE PORTAL, VOCÊS TERÃO ACESSO A TUDO O QUE PRECISAM PARA PERFORMAR! AGORA VAMOS VER EM DETALHES COMO FUNCIONA...



Bem-vindo ao Portal de Parceiros

Faça login para acessar conteúdos, registros, materiais e muito mais.

E-mail:

Senha:

☐ Lembre-se de mim [Esqueci minha senha](#)

[Entrar](#)

Ainda não tem acesso? [Solicite aqui](#)

A RECEPTIVIDADE AO PORTAL FOI MUITO BOA E OS PARCEIROS COMEÇARAM A USAR OS RECURSOS IMEDIATAMENTE!

NAS SEMANAS SEGUINTE, FOI FÁCIL PERCEBER QUE OS PARCEIROS FICARAM MUITO MAIS ENGAJADOS E MOTIVADOS.

AGORA SUA VIDA FICOU MUITO MAIS FÁCIL.. ELES ENCONTRAM TODOS OS RECURSOS E FERRAMENTAS QUE PRECISAM EM UMA PLATAFORMA ÚNICA E CENTRALIZADA!

AGORA ME SINTO MAIS PREPARADA PARA VENDER!



CERTIFICADO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Este certificado é concedido a

Marina

por concluir com sucesso o curso

Fundamentos de Vendas

Data de Conclusão: 15 de maio de 2025

Instrutor: Equipe de Treinamento

Vendas - Dashboard

Receita Total: R\$ 982.430 (+12,5%)

Novos Clientes: 128 (+18,2%)

Ticket Médio: R\$ 1.245 (+6,7%)

Evolução de Vendas

Vendas por Região

- Sul: 40%
- Sudeste: 22%
- Nordeste: 20%
- Norte: 10%
- Centro-Oeste: 8%

AGORA, PROCESSOS QUE ANTES ERAM CRÍTICOS E LEVAVAM DIAS PARA SEREM CONCLUÍDOS, ESTÃO MUITO MAIS SIMPLES, RÁPIDOS E TRANSPARENTES, GERANDO CONFIANÇA JUNTO AOS PARCEIROS!



EXCELENTE, E DESSA VEZ FOI BEM RÁPIDO!

Caixa de entrada

A comissão mensal de vendas foi aprovada e está em processo de pagamento!

PRONTO! ESSE LEAD É BEM QUENTE, TENHO CERTEZA DE QUE VAMOS FECHAR RÁPIDO!



CRM Dashboard

Opportunities: 30,200

Support: 30,200

Reports: 33

Enrollment: 30,200

LEAD REGISTRADO!

Lead List

Nome	Empresa	Status	Crédito	Valor	Lead Time
Lucas Silva	ABC	Ativo	R\$ 10.000	10.000	10 dias
Marina Costa	DEF	Ativo	R\$ 10.000	10.000	10 dias
Diego Almeida	GHI	Ativo	R\$ 10.000	10.000	10 dias
Isabela Santos	JKL	Ativo	R\$ 10.000	10.000	10 dias
Thiago Oliveira	MNO	Ativo	R\$ 10.000	10.000	10 dias
Gabriela Lima	PQR	Ativo	R\$ 10.000	10.000	10 dias

FALTA POUCO PARA SUBIRMOS DE NÍVEL E TERMOS MAIS BENEFÍCIOS COMO PARCEIROS! VAMOS LÁ, TIME!



Ranking de Parceiros

Período 2024 - G2

POSICÃO	PARCEIRO	RECEITA (R\$)	META (R\$)	ATINGIMENTO	NEGÓCIOS	LUAS DERORS
1º	Parceiro Alpha	R\$ 1.250.000	R\$ 1.200.000	125%	18	156
2º	Parceiro Beta	R\$ 960.000	R\$ 1.300.000	99%	18	156
3º	Parceiro Dema	R\$ 550.000	R\$ 500.000	22%	11	96
5º	Parceiro C	R\$ 625.000	R\$ 880.000	79%	9	78
	Parceiro E	R\$ 410.000	R\$ 700.000	54%	6	54

Programa Profissão de Programa

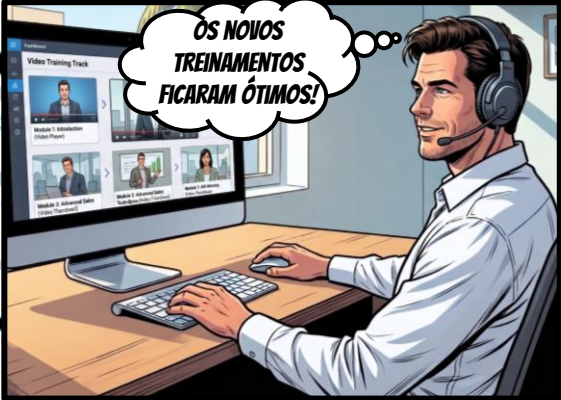
RECEITA RETAL: R\$ 4.010.000 (+15% na partida anterior)

ATHEIMENTO MEIAS: 88% (+35% na partida anterior)

NEGÓCIOS PECANDOS: 59 (+15% na partida anterior)

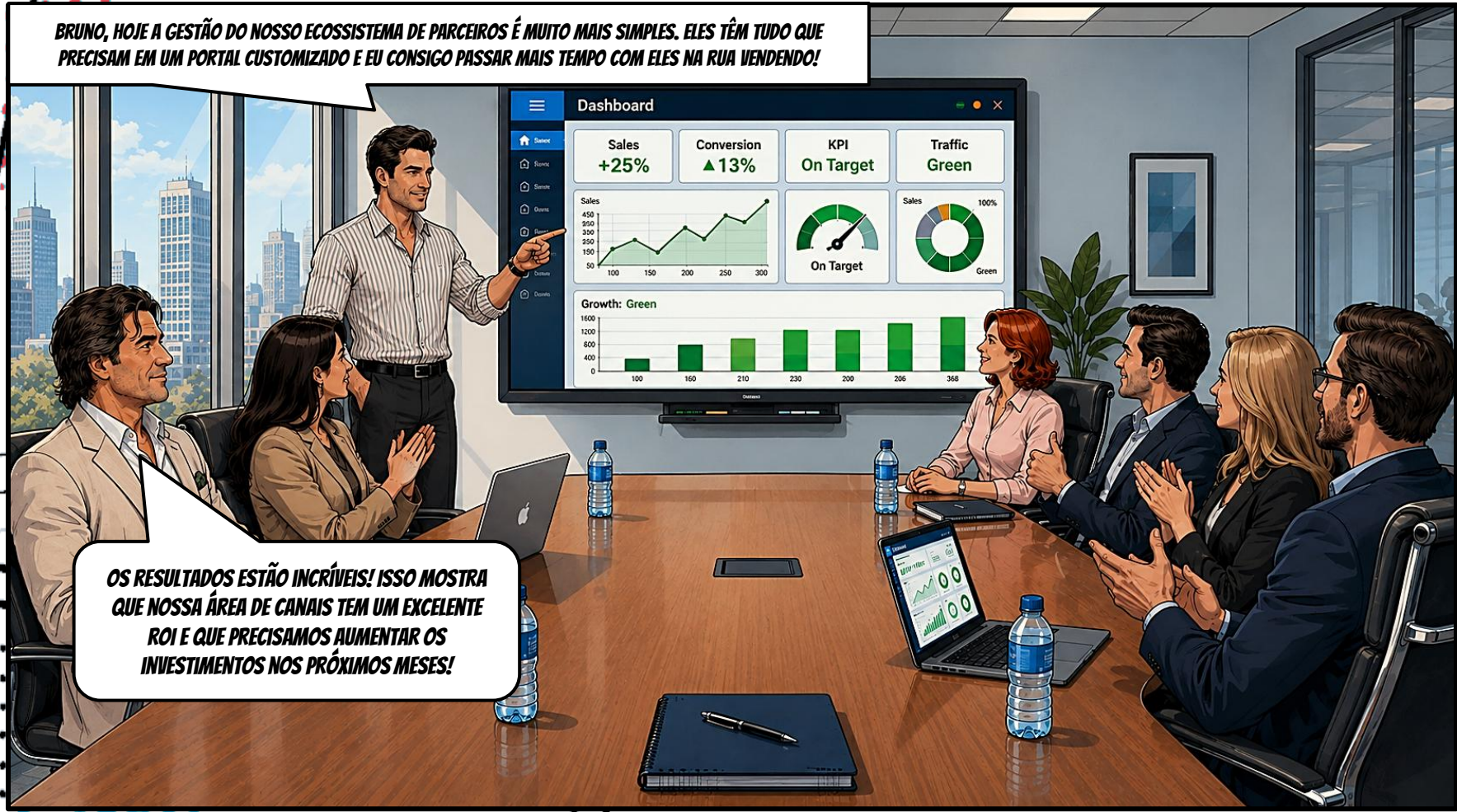
LEADE GERADOS: 516 (+16% na partida anterior)

AGORA LUCAS PODE PASSAR MAIS TEMPO DEDICADO AO QUE REALMENTE FAZ A DIFERENÇA: CRIAR ESTRATÉGIAS PARA FAZER O ECOSISTEMA CRESCER, APOIAR OS PARCEIROS EM VENDAS E ESTABELECEER UM RELACIONAMENTO DE CONFIANÇA COM CLIENTES, PARCEIROS E EXECUTIVOS DA INDÚSTRIA!



COM A OPERAÇÃO RODANDO NA PLATAFORMA PRM PARTNERSHUB, AGORA É HORA DE EXECUTAR AS ESTRATÉGIAS E COLHER OS FRUTOS...

EM POUCO TEMPO OS RESULTADOS DE NEGÓCIO COMEÇAM A APARECER... O IMPACTO DA PLATAFORMA NA OPERAÇÃO MOSTROU QUE O INVESTIMENTO FOI ACERTADO. O ECOSISTEMA ESTÁ AMADURECENDO RAPIDAMENTE E LUCAS ESTÁ CADA VEZ MAIS CONFIANTE DE QUE A ESTRATÉGIA VAI DAR CERTO...





O QUE A PARTNERSHUB FAZ?

Consultoria especializada e ferramentas para empresas que desejam criar, reestruturar ou acelerar seus programas de canais e parcerias para vendas indiretas.

Abordagem que integrada de estratégia, operação e tecnologia, combinando nossa longa experiência em desenvolvimento e gestão de ecossistemas de canais e parceiros com o uso da nossa plataforma PRM (Partner Relationship Management) SaaS proprietária.

Transformamos parcerias em motores de crescimento, gerando mais receita, mais gestão e mais eficiência



PARA EMPRESAS EM DIFERENTES MOMENTOS DE MATURIDADE

Estratégia + Ferramentas



Empresas que querem iniciar ou já estão iniciando e estruturando um programa de canais, ainda com um ecossistema pequeno de parceiros estratégicos



Empresas que já tem um programa de parceiros estabelecido e precisam acelerar e escalar, oferecendo maior nível de serviço para os parceiros



Empresas que tem um ecossistema de parceiros grande, diverso e maduro e gerenciam atividades mais avançadas

SEU ECOSISTEMA DE PARCEIROS E CANAIS DE VENDAS MERECE A PLATAFORMA PRM PARTNERSHUB!

Quando você tenta rodar um programa de parcerias baseado em planilhas, e-mails e aplicativos de mensagem, a operação quebra exatamente no momento em que você começa a crescer. Os parceiros perdem o interesse e você perde o controle.

A [Plataforma PRM](#) (Partner Relationship Management) **PartnersHub** substitui o caos operacional ao centralizar recrutamento e onboarding, compartilhar ativos comerciais, organizar o registro e gestão de leads, calcular comissões e muito mais, em um único portal self-service customizado.

Por ser flexível e modular, a **Plataforma PRM PartnersHub** acompanha o momento de maturidade do seu programa, apoiando simultaneamente o crescimento do número de parceiros e a complexidade da operação.

Dê ao seu programa de canais e parceiros a infraestrutura que eles precisam para vender e foque sua energia no que é estratégico!

TECNOLOGIA PARA SUPORTAR A GESTÃO E ESCALA DO ECOSISTEMA

Camada de gestão

CRM em
2 níveis

Biblioteca
de Recursos

Programas de
Engajamento

Catálogo de
Produtos e Preços

Treinamento
e Capacitação

Plano
de Negócios

Camada de produtividade

Analytics

Comunicação

Integrações

Tarefas

Gestão
de Comissões

Fluxos
de Aprovação

IMPACTO EM TODOS OS NÍVEIS DA OPERAÇÃO

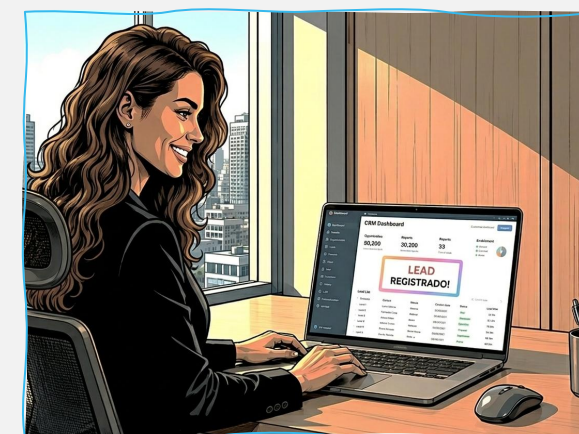


C-level e Investidores

Estratégia alinhada aos objetivos de negócio, visibilidade total do desempenho da área e redução de custos com múltiplas ferramentas

Gestores

Estrutura de crescimento, governança, centralização das atividades e gestão de toda estratégia numa única plataforma



Parceiros

Clareza de negócios e um portal completo com todas as ferramentas para performar

TIME COM SÓLIDA TRAJETÓRIA EM NEGÓCIOS, TECH E GROWTH

Experiência nacional e internacional em grandes empresas e startups



Felipe Ozorio
Founder, CEO e Consultor Sênior



Publicitário com +25 anos de mercado, +13 anos de experiência em desenvolvimento de negócios, gestão de canais e parcerias em publicidade, software e hardware. Trabalhou em posições de liderança em grandes empresas como **Google, SAP e Samsung, além de startups**, liderando equipes de negócio e atuando em projetos regionais e globais. Possui MBA em Gestão de Marketing pela FGV, Gestão de Negócios pela FIA e especialização em Gestão em Canais de Distribuição pela Kellogg School de Chicago



Elias Pinheiro
Co-Founder & CMO



Especialista em marketing digital com forte foco em growth e estratégias orientadas por dados. Empreendedor com profundo domínio de funis de vendas, mídia paga e otimização de conversão. Possui experiência em comunicação estratégica e consultoria, com passagem por projetos de impacto social e consultorias em engenharia de alimentos. Formado em Ciência e Tecnologia de Alimentos pela UFU, alia pensamento analítico à criatividade para impulsionar o crescimento de negócios por meio de campanhas eficientes, inovação e constante experimentação



Thomas Chi
Co-Founder & CIO



Com 25 anos de experiência no setor de tecnologia no Brasil e nos EUA, tem background abrangente em vendas, marketing e ciência de dados. Sua trajetória inclui passagens por startups brasileiras, **IBM e Google**. No Google, foi o terceiro funcionário do Google Brasil, Desempenhou papel fundamental nas fases de startup, crescimento e maturação da empresa no país. Tem expertise em marketing digital, analytics e ciência de dados com aplicação de técnicas de visão computacional, processamento de linguagem natural e machine learning. Sua formação acadêmica inclui graduação pela ESPM, especialização na FGV-SP, MBA pela Duke University e cursos de educação executiva em Kellogg e Harvard



Tiago Welter
Co-Founder & CPO/CTO



Empreendedor e profissional de tecnologia com trajetória sólida em produtos e projetos digitais, unindo visão de negócio e execução prática. Atua com amplo repertório em CRM e ERP, integrações e automações, além de desenvolvimento e dados, transitando com facilidade entre Salesforce, PHP, Python e AWS para entregar soluções complexas e completas. Tem experiência colaborando com times globais, adaptando comunicação e prioridades para diferentes contextos, mantendo foco em resultado, qualidade e escala. Já participou de startups como **IdealizeCRM, StreetSales e LeverRise**. É Bacharel em Sistemas de Informações e possui MBA em Inteligência Artificial e Processamento de Dados e Pós-graduação em Investing & Banking pela PUCRS



Carlos Rangel
Sr. Business Partner



Executivo com mais de 20 anos de experiência em vendas B2B, desenvolvimento de negócios e estruturação de soluções financeiras e tecnológicas para grandes corporações na América Latina. Ao longo de sua carreira, ocupou cargos de liderança em empresas como **Microsoft, IBM, Unisys, Monkey Tech e Semantix**, onde atuou como Country Manager no México e Diretor de Vendas para a América Latina. Ele também é o fundador da Dasein Coaching, uma empresa focada em liderança e vendas consultivas





Infraestrutura Para Crescimento de Ecossistemas de Canais e Parceiros

São Paulo | Santos | Porto Alegre | Nova Iorque

www.partnershub.tech | contato@partnershub.tech | [+55 11 96341-2021](tel:+5511963412021)

