

# Startup brasileira investe em aceleração de vendas para empresas de Tecnologia e cresce mesmo durante a crise

## Empresa Nerus tem como objetivo triplicar o faturamento de clientes em até 2 meses

**27/09/2016 17:51:38**

Empreender é uma tarefa difícil. O caminho exige disciplina, foco, capacidade de analisar oportunidades, criatividade, investimento e, em alguns casos, até mesmo “sorte”. Cerca de 74% das startups brasileiras fecham antes dos 5 anos, de acordo com os dados da aceleradora Startup Farm.

O grande problema, comum a empresas dos mais diversos ramos, é o fato de que, após o lançamento do negócio, precisam manter o ritmo de vendas sempre em crescimento. Este crescimento, por sua vez, pode depender de bem mais do que esforço e determinação do empresário. Há de se buscar auxílio daqueles que trabalham justamente na solução de problemas nos processos que levam à superação de metas e garantia de estabilidade financeira.

Setores como o de TI - cuja perspectiva no início de 2016 era a de crescimento de 3% , também precisam levar em conta a constante geração de vendas. Em meio a tantas tarefas e projetos a serem desenvolvidos, buscar a ajuda de profissionais focados em aumentar o rendimento de empresas é algo fundamental. A Nerus Consultoria é exemplo de empresa que busca triplicar as oportunidades de vendas de seus clientes em poucos meses.

“Identificamos que uma das grandes dificuldades das empresas de Tecnologia é conseguir gerar as vendas necessárias para manter a empresa. Muitas vezes, apenas por indicação as empresas começam a crescer, porém quando chega em um determinado estágio as indicações não conseguem manter o fluxo de caixa e é nesta hora que as empresas precisam aprender a vender”, afirma Alan Bueno, sócio da Nerus. A consultoria faz com que a empresa de tecnologia trabalhe com leads qualificados, ou seja, potenciais compradores do produto ofertado. “É um inovador método super simples de como você pode gerar mais reuniões com quem vai comprar de você”, afirma o empresário.

O serviço da Nerus se baseia no acompanhamento da quantidade de oportunidades geradas semanalmente e mensalmente, enxergando onde elas estão, em qual estágio e o que precisa ser feito para aumentá-las. “Focamos em encontrar pessoas interessadas ao invés de tentar convencer

alguém que não tenha interesse no produto”, enfatiza.

Segundo os empresários, com a consultoria é possível triplicar as vendas, economizar tempo, dinheiro e ainda motivar a equipe comercial. Através de acompanhamento diário e de uma captura rápida de leads, a Nerus tem como principal missão aumentar a gestão e a quantidade de oportunidades de vendas para as empresas de Tecnologia.

No site da empresa ([www.nerusconsultoria.com.br](http://www.nerusconsultoria.com.br)), há como conferir valores e mais detalhes sobre o serviço prestado ou agendar uma conversa para tirar dúvidas.