Lista da VEZ

Saiba analisar e descubra por
que você está perdendo vendas.
É HORA DE REVERTER!

SOUL TEXTIL

POR QUE VOCÊ PRECISA CONTROLAR OS MOTIVOS DE PERDA DE VENDAS

Vender bem não é só questão de atrair clientes — é entender por que alguns saem sem comprar. Quando você registra cada motivo, cria um mapa claro das barreiras que estão travando seu faturamento:

- Preço fora da expectativa do cliente;
- Falta de produto, tamanho ou cor;
- Modelagem que não agradou;
- Concorrência oferecendo algo mais atrativo.

Sem esse controle, você está vendendo às cegas. Com ele, você transforma dados em decisões — ajusta preços, estoque, atendimento e até campanhas.

Próxima ação: use a Lista da Vez todos os dias e, ao final do mês, analise o que está te impedindo de vender mais. Seus resultados vão mudar.

Como funciona a Lista da Vez

A tabela é dividida em três partes principais:

1 REGISTRO DIÁRIO

Aqui você anota cada atendimento, o vendedor responsável, o motivo da perda (código) e como o cliente chegou até a loja.

CONTROLE DA LISTA DA VEZ

LOJA: _____

JUSTIFICATIVAS DE RODÍZIO:

1 Venda realizada
2 Cliente não gostou (Explicar)
3 Cliente gostou, mas não tinha tamanho ou cor (explicar)
4 Não temos o produto procurado (mencionar qual é)
5 Cliente achou produto caro (mencionar qual)
6 Forma de pgto não atendeu a necessi -dade do cliente (explicar)
7 Só olhando
8 Reserva de mercadoria
9 Gostou e pegou contato
10 Já é cliente

COMO CHEGOU ATÉ A SOUL

1 Folheto
2 Som da loja
3 Passante rua
4 Carro de Som
5 Instagram
6 Anuncio
7 Indicação

DATA	VENDEDOR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	COMO CHEGOU ATÉ A SOUL	Observações:

2 CONSOLIDAÇÃO MENSAL

No final de cada mês, você soma os dados para identificar padrões:

- Quais motivos mais se repetem;
- Qual canal mais trouxe clientes;
- Quantos entraram na loja e quantos realmente compraram.

Consolidado de atendimentos - Loja **2025**

Dia	Mês	Entraram na loja	nº de vendas	Conversão
1	Janeiro	46	14	30%
2	Fevereiro	0	0	#DIV/0!
3	Março	0	0	#DIV/0!
4	Abril	0	0	#DIV/0!
5	Maio	0	0	#DIV/0!
6	Junho	0	0	#DIV/0!
7	Julho	0	0	#DIV/0!
8	Agosto	0	0	#DIV/0!
9	Setembro	0	0	#DIV/0!
10	Outubro	0	0	#DIV/0!
11	Novembro	0	0	#DIV/0!
12	Dezembro	0	0	#DIV/0!
TOTAL:		46	14	
TAXA DE CONVERSÃO LOJA:				30%
TAXA DE CONVERSÃO 2oET:				44%

CONTROLE DE ATENDIMENTO

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	TOTAL
Janeiro	14	5	6	4	6	0	10	0	1	46
Fevereiro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Março	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Abril	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Junho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Julho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Agosto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Setembro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outubro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Novembro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dezembro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL:	14	5	6	4	6	0	10	0	1	46
	30%	11%	13%	9%	13%	0%	22%	0%	2%	100%

COMO CHEGOU ATÉ A LOJA

	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
Janeiro	2	0	12	0	5	5	7	31
Fevereiro	0	0	0	0	0	0	0	0
Março	0	0	0	0	0	0	0	0
Abril	0	0	0	0	0	0	0	0
Maio	0	0	0	0	0	0	0	0
Junho	0	0	0	0	0	0	0	0
Julho	0	0	0	0	0	0	0	0
Agosto	0	0	0	0	0	0	0	0
Setembro	0	0	0	0	0	0	0	0
Outubro	0	0	0	0	0	0	0	0
Novembro	0	0	0	0	0	0	0	0
Dezembro	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL:	2	0	12	0	5	5	7	31
	6%	0%	39%	0%	16%	16%	23%	#DIV/0!

Resumo de conversão da lista da vez - loja

1 Venda realizada	30%
2 Cliente não gostou	11%
3 Cliente gostou, mas não tinha textura ou cor	13%
4 Não temos o produto procurado	9%
5 Cliente achou produto caro	13%
6 Forma de pgto não atendeu	0%
7 Só olhando	22%
8 Reserva de mercadoria	0%
9 Gostou e pegou contato	2%

Resumo de conversão da lista da vez- loja

1 Folheto	6%
2 Som da loja	0%
3 Passante rua	39%
4 Carro de som	0%
5 Instagram	16%
6 Anuncio	16%
7 Indicação	23%

3

REGISTRO DIÁRIO

Aqui você anota cada atendimento, o vendedor responsável, o motivo da perda (código) e como o cliente chegou até a loja.

Consolidado de atendimentos - Loja **Mês: JANEIRO 2025**

Dia	Dia da Semana	Entraram na loja	nº de vendas	Conversão	CONTROLE DE ATENDIMENTO 1	2	3	4	5	6	7	8	9	TOTAL	TT	COMO CHEGOU ATÉ A LOJA 1	2	3	4	5
1	Sexta-feira	31	12	39%	12	2	6	4	2	0	4	0	1	31	0	2	0	12	0	5
2	Sábado	15	2	13%	2	3			4		6			15	0					
3	Domingo	0		#DIV/0!										0	0					
4	Segunda-feira	0		#DIV/0!										0	0					
5	Terça-feira	0		#DIV/0!										0	0					
6	Quarta-feira	0		#DIV/0!										0	0					
7	Quinta-feira	0		#DIV/0!										0	0					
8	Sexta-feira	0		#DIV/0!										0	0					
9	Sábado	0		#DIV/0!										0	0					
10	Domingo	0		#DIV/0!										0	0					
11	Segunda-feira	0		#DIV/0!										0	0					
12	Terça-feira	0		#DIV/0!										0	0					
13	Quarta-feira	0		#DIV/0!										0	0					
14	Quinta-feira	0		#DIV/0!										0	0					
15	Sexta-feira	0		#DIV/0!										0	0					
16	Sábado	0		#DIV/0!										0	0					
17	Domingo	0		#DIV/0!										0	0					
18	Segunda-feira	0		#DIV/0!										0	0					
19	Terça-feira	0		#DIV/0!										0	0					
20	Quarta-feira	0		#DIV/0!										0	0					
21	Quinta-feira	0		#DIV/0!										0	0					
22	Sexta-feira	0		#DIV/0!										0	0					
23	Sábado	0		#DIV/0!										0	0					

DICA:

Imprima essa ficha — isso agiliza o preenchimento e permite que qualquer vendedor registre na hora. Escolha alguém para transferir os dados para a planilha digital no fim do dia ou na manhã seguinte.

CLIQUE AQUI E BAIXE UM MODELO DE LISTA DA VEZ

Passo a passo para aplicar no seu negócio

1.IMPRIMA E TREINE A EQUIPE

Explique cada código da coluna “Justificativas de Rodízio” e “Como Chegou Até a Soul”.

Ex.: Cliente não comprou porque não encontrou a cor → marcar código 3 e anotar a cor desejada.

2. PREENCHA TODOS OS ATENDIMENTOS

Mesmo que o cliente “só tenha olhado”, registre. Isso mostra a taxa de conversão real.

3. TRANSFIRA PARA A PLANILHA MENSAL

Ao fim de cada dia (ou no máximo a cada semana), passe os números da lista física para a aba do mês correspondente.

4. ANALISE COM A EQUIPE

Use a aba anual em reuniões mensais: apresente os motivos mais recorrentes, peça sugestões de contorno e defina ações para aumentar a conversão em cada caso.

Números X plano de ação

Observe os motivos que te fazem perder venda e treine a equipe, conforme exemplos abaixo:

NÃO TEM TAMANHO OU COR:
Ofereça artigo similar, mostre outras cores disponíveis ou proponha encomenda.

PREÇO ALTO PARA O CLIENTE:
apresente opções mais acessíveis ou condições de pagamento diferenciadas.

CONCORRÊNCIA COM OFERTA MAIS ATRATIVA:
Destaque diferenciais do seu produto (qualidade, garantia, exclusividade, prazo de entrega).

MODELAGEM NÃO AGRADOU:
Mostre outra peça com modelagem diferente, sugira ajustes.

CLIENTE SÓ OLHANDO:
Crie conexão, faça perguntas sobre o que procura e incentive retorno com benefícios.

Dicas para tirar máximo proveito

SE A MAIORIA NÃO COMPRA POR PREÇO
Repense o mix de produtos ou crie kits com melhor custo-benefício.

SE FALTA DE PRODUTO APARECE MUITO
Ajuste reposição, amplie variação de cores/tamanhos e reforce comunicação com compras.

SE UM CANAL TRAZ MUITOS CLIENTES
MAS POUCA CONVERSÃO
Reveja o atendimento e abordagem para esse público.

CHEGOU SUA VEZ DE
TRANSFORMAR DADOS EM LUCRO

A Lista da Vez não é só uma planilha — é um radar que mostra onde estão as oportunidades que você está perdendo.

Aplique todos os dias, analise todos os meses, ajuste sua estratégia e veja sua conversão crescer.

QUER AJUDA PARA EXTRAIR AINDA MAIS
RESULTADOS DESSA FERRAMENTA?

Chame nossa equipe e vamos juntos planejar o próximo passo para sua coleção vender mais.

FALE COM A GENTE

Use também nossas redes sociais para aumentar ainda mais seu conhecimento sobre Vendas e Marketing.

WHATSAPP
DIRECT
#poliamida

Siga a gente no
INSTAGRAM:
@soultextil

SOUL TEXTIL

Tecemos Soluções além das Malhas
E CONSTRUÍMOS RELAÇÕES.