

# O QUE É 5W2H

E COMO APLICAR EM VENDAS



PAULO ARAÚJO

# INTRODUÇÃO

Vamos direto ao ponto: entender e aplicar o **5W2H em vendas** é um divisor de águas que faz a **diferença nos resultados**.

A princípio, essas letras misturadas com números podem causar uma certa confusão, mas depois de entender o que elas significam, certamente a sua gestão ficará mais fácil.

Sim, estamos falando de **planejamento em vendas**.

O **5W2H** tem tudo a ver com esse tema e ele vem corrigir um grande problema no **empreendedorismo**: a falha na capacidade de planejar.

Muitos empreendedores acreditam que planejar a execução de uma meta ou processo precisa estar apenas na cabeça. Que planejar gera excesso de burocracia.

Entenda a seguir o que é essa **metodologia e como aplicar em seu negócio**.



## O QUE É 5W2H?

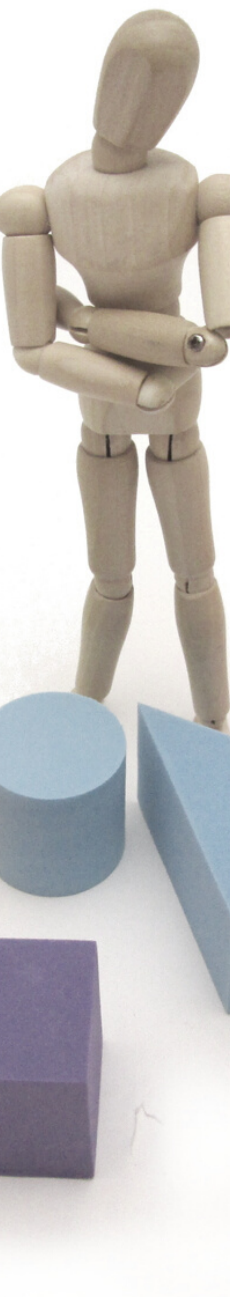
O **5W2H** é uma **metodologia** criada para o planejamento de atividades, metas ou processos.

Na prática, trata-se de um checklist composto por 7 diretrizes que devem fazer parte do **planejamento**. As iniciais em inglês são compostas por 5 letras “W” e duas letras “H”. São elas:

- What (o que)
- Why (por que?)
- Where (onde)
- When (quando)
- Who (quem)
- How (como)
- How much (quanto)

É uma forma de você documentar de maneira mais simples os objetivos que pretende alcançar em sua empresa, criando um verdadeiro **mapa de atividades**.

Quando colocamos no papel esse **planejamento**, fica mais fácil verificar o que deve ser feito e **acompanhar os resultados**.



# COMO APLICAR O 5W2H NO PLANEJAMENTO?

Como dito, o **5W2H em vendas** é uma **metodologia** que ajuda no **planejamento**. Ele deve ser aplicado – seja no papel ou de forma digital – para que você tenha um norte sobre o que precisa fazer.

O **desenvolvimento desse checklist** é muito simples: basta anotar em cada letra todas as informações referentes a ela. Vamos lá:

## 1º W = What (O que?)

Qual é a sua meta? O que você deseja atingir? Seja claro e específico. Quanto mais específico for, mais fácil a sua realização.

## 2º W = Why? (Por quê?)

Por que você quer atingir a meta? Qual é o desafio embutido? Em que ela vai ajudar em seu próprio negócio?

## 3º W = Where (Onde?)

Onde você vai executar? É em algum local específico? Onde você precisa estar para atingir aquela meta?

# COMO APLICAR O 5W2H NO PLANEJAMENTO?

## 4° W = When (Quando?)

Estabeleça uma data limite para atingir a meta, para executar o planejamento. Sem data, logo você esquece e o planejamento acaba sendo ineficaz.

## 5° W = Who (Quem?)

Documente todos os responsáveis pelo cumprimento da meta, sendo que cada um deve saber exatamente o que deve ser feito

## 1° H = How (Como?)

Como fazer? Como atingir a meta? Quais as atividades necessárias para realizar o que foi planejado?

## 2° H = How much (Quanto?)

Quanto custa? Vai precisar de algum investimento? Quanto de capital será necessário para executar o planejamento?



# QUANDO APLICAR O 5W2H NA EMPRESA?

O **5W2H em vendas** é uma ferramenta que pode ser aplicada em praticamente todas as ocasiões em que for necessário um acompanhamento do processo.

Quer exemplos? Vamos lá:

- lançamentos de produtos e serviços;
- aumento da carteira de clientes;
- aumento nas vendas;
- ações promocionais;
- redução de gastos na empresa (como o consumo de água, por exemplo);
- no processo de recrutamento e seleção de novos funcionários;
- na aquisição de equipamentos e itens para a empresa.



# ONDE ESTRUTURAR O 5W2H E COMO ACOMPANHAR O ANDAMENTO DO PLANEJAMENTO?

Geralmente, a **metodologia do 5W2H** em vendas é desenvolvido em **planilhas simples** feitas em **editores de texto**.

Há quem também invista em softwares específicos para esse plano de ação.

A tabela é muito simples e pode ser personalizada de acordo com a sua empresa e com a meta em questão.

**Uma dica importante:** tenha em mãos ferramentas que **ajudem no monitoramento** do cumprimento dessas metas.

O aumento da carteira de clientes, por exemplo, pode ser acompanhado em um **bom sistema de CRM**, que apresenta todo andamento das vendas e de novas aquisições de clientes em tempo real.

Segue um modelo de planilha que sempre uso!

5W					2H	
What	Why	Who	Where	When	How	How much
O que	Por que	Quem	Onde	Quando	Como	Quanto
Ação, problema, desafio	Justificativa, explicação, motivo	Responsável	Local	Prazo, cronograma	Procedimentos, etapas	Custo, desembolsos





Viu como se trata de uma **metodologia** bem simples e versátil? Vale muito a pena colocá-la em prática!

A seguir, confira um **resumo em vídeo** sobre o que é o **método 5W2H** feito pelo **palestrante e consultor de vendas Paulo Araújo**:

**ASSISTA AGORA!**



# E AÍ?

## GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso

# Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE  
APRESENTAÇÃO

---



Sistema de gestão da  
carteira de clientes.



[clientarcrm.com.br](http://clientarcrm.com.br)

# CONHEÇA O AUTOR

**Paulo Araújo**

Fundador da Clientar CRM

Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros

