

# Proposta

# Palestras e Workshops

Felipe Spina



# Qual o Objetivo?



**ACCOUNT -  
BASED  
MARKETING**

- Levar a inovação com a **metodologia ABM** (Vendas e Marketing baseado em contas)
- **Desenvolver pessoas** para novo modelo de vendas
- **Transformação:** é colocar em prática os insights

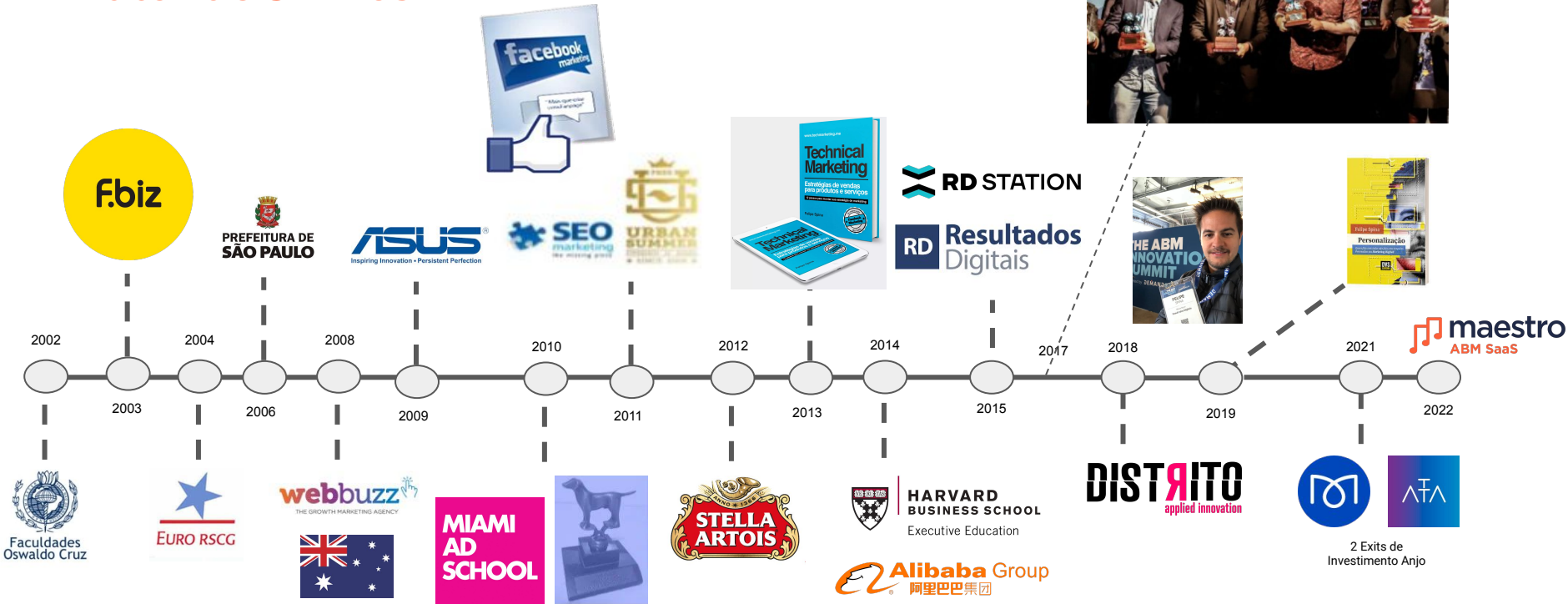
# Quem é Felipe Spina?

ACCOUNT-  
BASED  
MARKETING



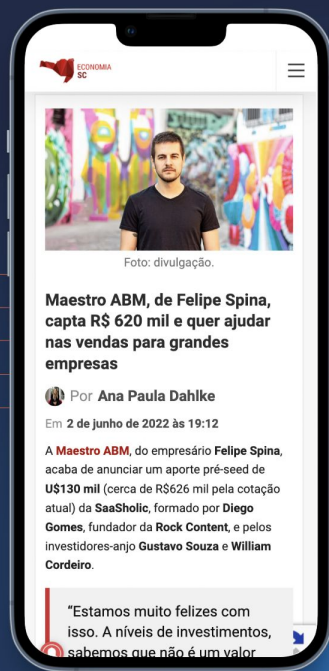
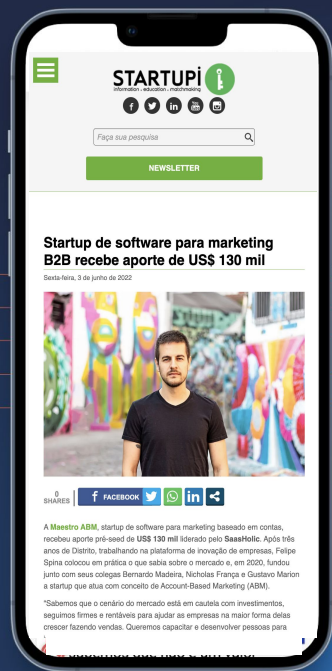
# FELIPE SPINA

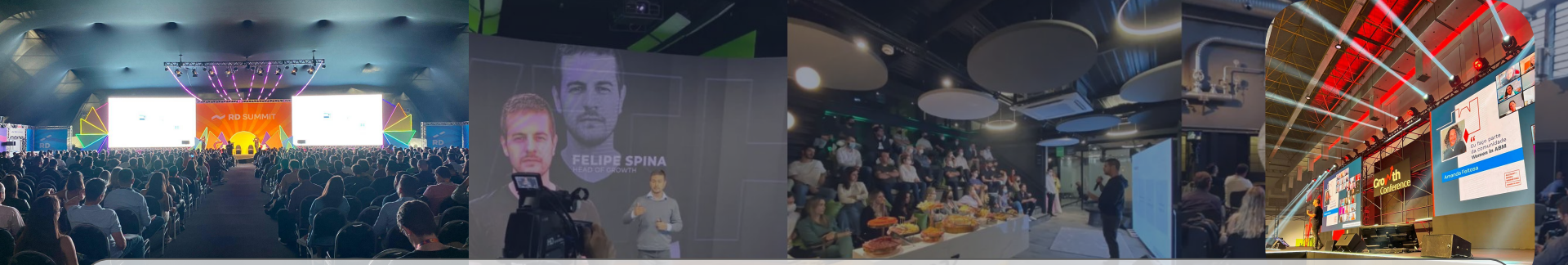
Co-founder e CEO da MAESTRO ABM  
Autor de 3 livros





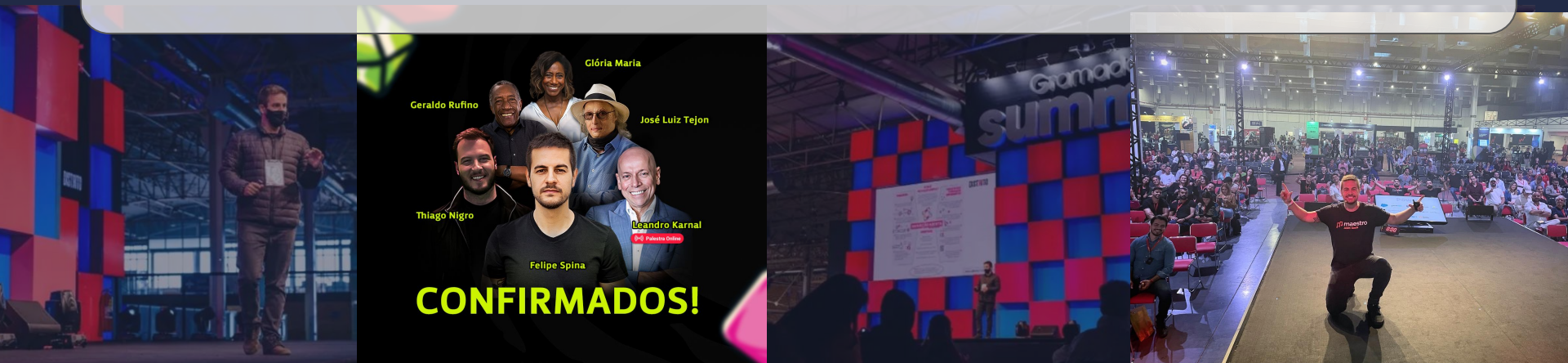
# Está nos principais veículos de mídia como referência em Account-Based Marketing e vendas B2B enterprise





## Alguns eventos que palestrou:

SXSW 2019 (Austin-USA), RD Summit 2014 e 2015, Evento Hoje 2021, Gramado Summit 2021 e 2022, Growth Conference 2018,2020,2021, Mind7 Startups 2021, Instituto Caldeira 2021, Inauguração do Almaz em Tubarão, Convenção de Vendas da Fortes Tecnologia 2022, Convenção Técnica da Unimed SC 2022, BNI Brasil Conference 2022.



## Palestras feitas em 2022:

- Gramado Summit (Gramado-RS) ✓
- Convenção vendas Unimed (Floripa-SC) ✓
- Moai (Brasília-DF) ✓
- Convenção de vendas - Fortes Tecnologia ✓
- South Summit (POA-RS) ✓
- Startup Summit (Floripa-SC) ✓
- Trakto Show (Maceio-AL) ✓
- Link Business School (SP) ✓
- Sebrae For Startups (SP) ✓
- HackTown (Santa Rita Sapucaí - MG) ✓
- HJ conference (Concórdia-SC) ✓
- Growth Conference (SP) ✓
- Feira do empreendedor (SP) ✓
- RD Summit (Floripa-SC) ✓
- WebSummit (Lisboa 🇵🇹) ✓
- Convenção de vendas - Bececê - Três Coroas RS ✓





## CLIENTES

Algumas empresas que ajudei a implementar o ABM



# Para qual Público?



ACCOUNT –  
BASED  
MARKETING



# ABM

## Conceito & Cultura



Empresas que buscam inovar e buscam outros métodos de vendas



Alinhamento entre marketing e vendas



Convenção de vendas & **desenvolvimento de pessoas**

# Conteúdo

## Cronograma

bebecê

4 uni-  
da-  
des  
23.000  
5 milhões  
atendemos  
mais de 6 mil  
clientes  
18 países

1.100  
colaboradores

empresa de  
bebidas  
peroladas

Vendedores nunca falam sobre  
quantos leads eles fecharam.

Eles falam sobre  
**QUANTAS CONTAS**  
eles fecharam.

Marque @fapina e compartilhe no Instagram

jo maestro

ACCOUNT-  
BASED  
MARKETING



# CRONOGRAMA

## Conteúdo

- O que é ABM e ABX?
- Cultura do ABM na equipe e responsabilidades
- Estrutura de time: alinhamento Marketing e Vendas
- Identificar as contas-chave (ICP)
- Definição de listas e pessoas
- Conteúdo personalizados
- Orquestração das Plays / Campanhas
- Mensurar os pontos de contatos
- Estudos de Caso

# Why? Porque?



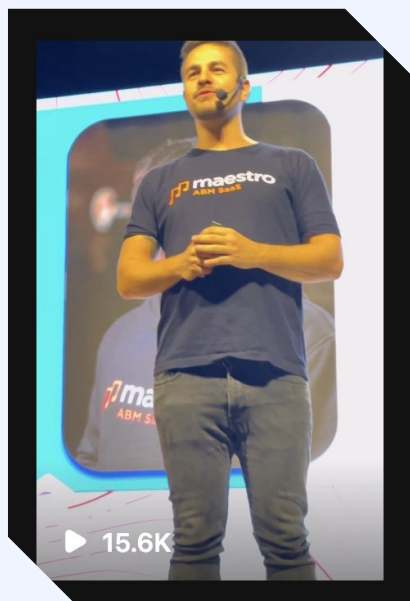
**ACCOUNT –  
BASED  
MARKETING**

# Orquestrando



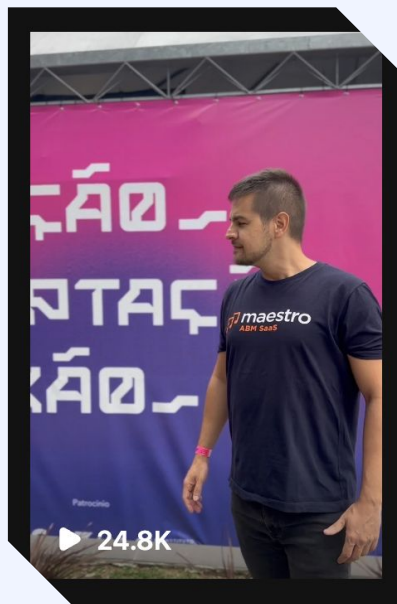
*"Toda empresa precisa vender e capacitar pessoas.  
São os recursos essenciais no momento que vivemos"*

# Aftermovie de palestras



**Palestra Convenção de Vendas Bebecê**

[Clique aqui e veja o video](#)



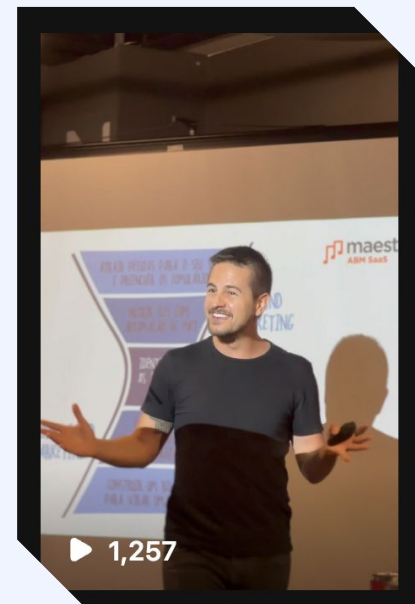
**Palestra Evento Mind7 - Caxias do Sul**

[Clique aqui e veja o video](#)



**Palestra Evento South Summit - POA**

[Clique aqui e veja o video](#)



**Workshop ABM Almaz - Tubarão/SC**

[Clique aqui e veja o video](#)