RESUMO EM UMA PÁGINA

Estratégia de vendas é gestão de escolhas

Matriz de Ansoff, ICP, proposta única de valor e execução

José Ricardo Noronha · Zé Vendedor · CEO da Paixão por Vendas · Outubro de 2026

A PROVOCAÇÃO CENTRAL

Quando você gasta tempo no cliente errado, você deixa de investir tempo no cliente certo. O seu time escolhe onde crescer ou apenas visita mais e enche o funil?

A MATRIZ DE ANSOFF

- **Penetração de mercado:** o que já temos para quem já é cliente. Menor risco e menor CAC.
- **Desenvolvimento de produtos:** novas soluções para os clientes atuais.
- **Desenvolvimento de mercado:** o que já fazemos bem para novos clientes.
- **Diversificação:** novas soluções para novos mercados. Maior risco.

TRÊS IDEIAS PARA GUARDAR

2 variáveis cruzadas por Igor Ansoff em 1957: mercados e produtos. (Harvard Business Review)

4 caminhos de crescimento. O risco e o investimento crescem rumo à diversificação.

ICP + NCP Saber quem é, e quem não é, o seu cliente evita incinerar tempo, energia e dinheiro.

CINCO ELEMENTOS DE UMA PROPOSTA ÚNICA DE VALOR

1. **Cliente-alvo**
   Comece pelo ICP e pelo NCP. Proposta para todo mundo não é proposta para ninguém.
2. **Problema relevante**
   Qual dor, risco ou oportunidade do cliente você resolve? Descubra com perguntas.
3. **Diferencial único e defensável**
   Se o concorrente pode copiar amanhã, não é diferencial.
4. **Valor mensurável**
   Resultado em reais, margem, produtividade ou risco evitado. E a prova disso.
5. **A promessa em uma frase**
   Se o time precisa de cinco minutos para explicar, ainda não está pronta.

GESTÃO DE ESCOLHAS, NÃO GESTÃO DO TEMPO

Estratégia é muito mais sobre dizer não do que dizer sim. Mais visitas e mais leads não substituem escolhas difíceis. E, como mostram Larry Bossidy e Ram Charan, a execução é a disciplina que transforma a estratégia em resultado. A Venda de Valor é onde as duas se encontram.

Leia o artigo completo, com exemplos

paixaoporvendas.com.br/blog · Escolha o seu quadrante e o seu ICP antes de visitar mais.

Matriz de Ansoff: H. Igor Ansoff, Strategies for Diversification, HBR, 1957. Execução: Bossidy e Charan, 2002.