

*Nunca foi tão
fácil crescer!*

Aaron Ross e Jason Lemkin

HIPER CRESCIMENTO

VENDA 10 VEZES MAIS COM O MODELO SALESFORCE

A nova bíblia de vendas do Vale do Silício

Receita previsível e escalável turbinando a geração de leads

hsm

Resumo de Hipercrecimento: Venda 10 Veze Mais Com O Modelo Salesforce

“Nunca foi tão fácil promover o crescimento de uma empresa”. Assim Aaron Ross e Jason Lemkin iniciam este livro, cuja proposta principal é mostrar como um negócio pode sair da estagnação e ter um crescimento exponencial – até 10 vezes mais!

Os autores propõem, primeiramente, um diagnóstico das razões pelas quais a empresa não cresce mais rápido e, em seguida, sugerem ações para atingir o hipercrecimento e, então, mantê-lo. Os sete ingredientes do hipercrecimento são: (1) garantir um nicho; (2) criar um pipeline previsível; (3) fazer vendas escaláveis; (4) dobrar o tamanho das transações; (5) entender que os prazos muitas vezes são maiores do que os previstos; (6) reforçar o ownership (senso de propriedade) dos colaboradores; (7) usar as frustrações para decidir o futuro.

Além das histórias da multibilionária companhia de software Salesforce e da Acquia, que foi eleita a empresa de software de capital fechado de mais rápido crescimento em 2013, a metodologia de Ross e Lemkin é ilustrada pelos cases de Zenefits, que aumentou sua receita de US\$ 1 milhão para US\$ 100 milhões em cerca de dois anos; EchoSign (Adobe Document Services), que cresceu de US\$ 0 a US\$ 144 milhões em sete anos; e HubSpot, que viu sua receita crescer acima de US\$ 100 e foi avaliada em mais de US\$ 1 bilhão,

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)