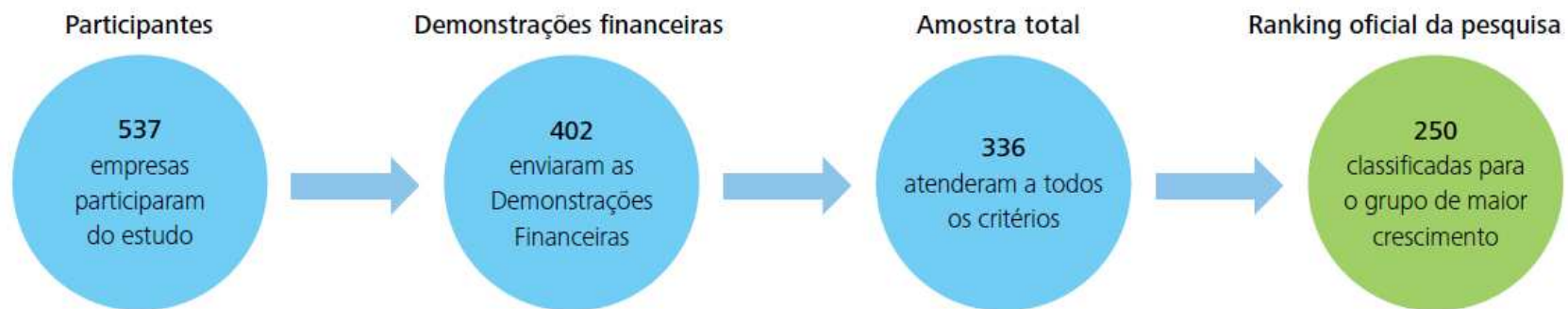


Gestão de Mercados: B2B, B2C e canais



2012

A visão das PMEs

Práticas adotadas pelas empresas do ranking nos últimos dois anos

Para aumentar o volume de vendas

62% Aumento do portfólio de produtos e serviços

59% Otimização de processos e renovação da estrutura de vendas

51% Melhora na relação com clientes (CRM, mídias sociais etc)

49% Criação de remuneração atrelada às metas de rentabilidade

35% Investimentos em programas de fidelização de clientes

23% Criação de novos canais de vendas (internet, porta a porta etc)



O VENDEDOR!

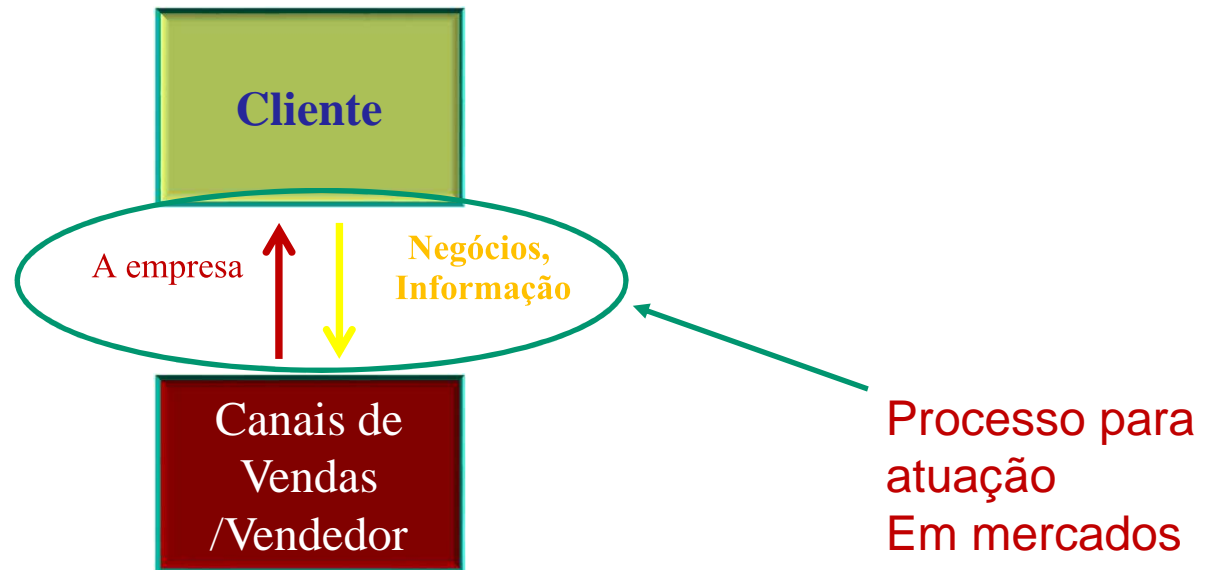


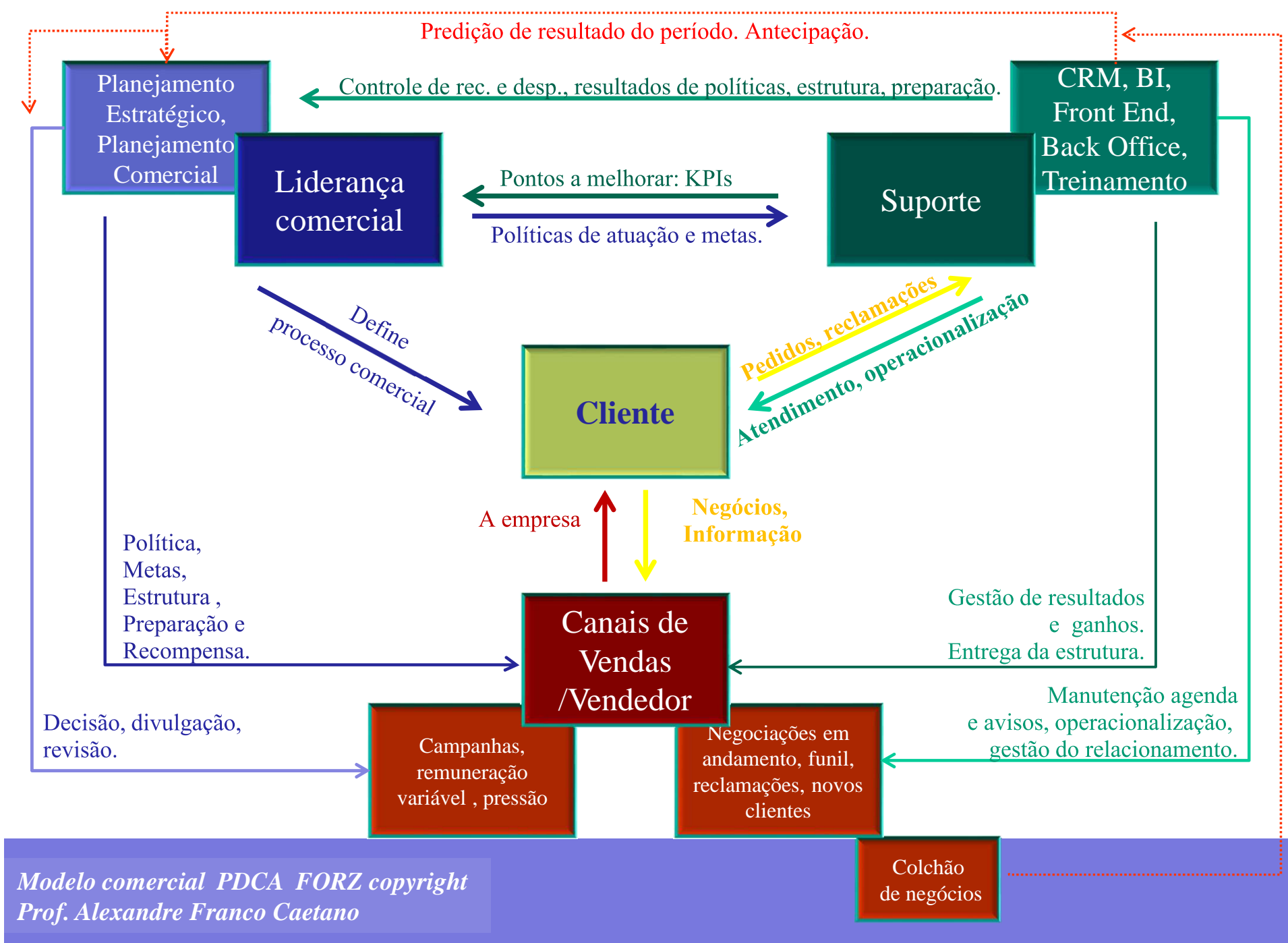
O PARADOXO DE ADAMS



O cliente sempre merece mais desconto?

O VENDEDOR!





Modelo comercial PDCA FORZ copyright Prof. Alexandre Franco Caetano

A visão das PMEs

Práticas adotadas pelas empresas do ranking nos últimos dois anos

Para aumentar o volume de vendas

62%

Aumento do portfólio de produtos e serviços

59%

Otimização de processos e renovação da estrutura de vendas

51%

Melhora na relação com clientes (CRM, mídias sociais etc)

49%

Criação de remuneração atrelada às metas de rentabilidade

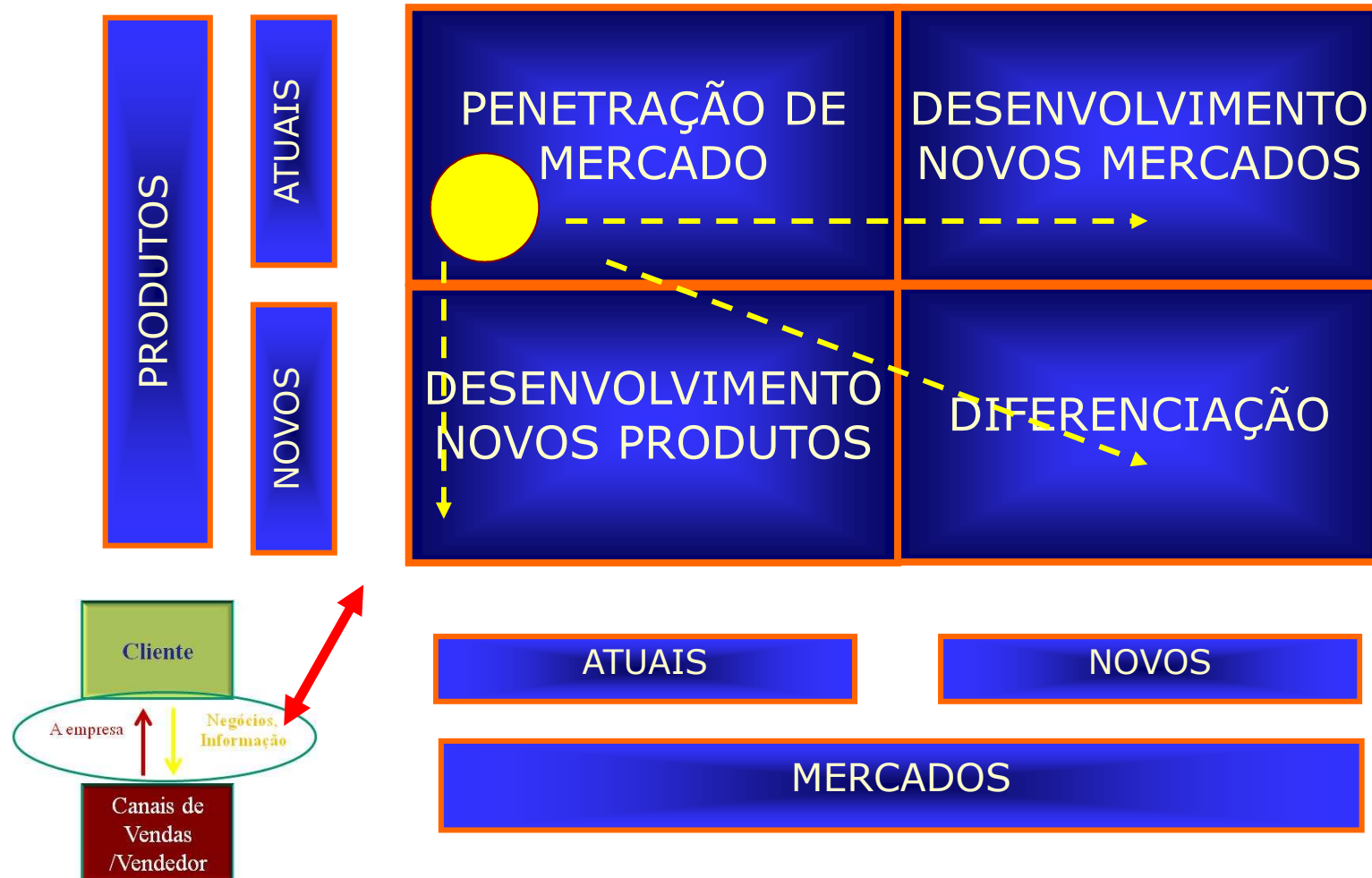
35%

Investimentos em programas de fidelização de clientes

23%

Criação de novos canais de vendas (internet, porta a porta etc)

Ansoff: Vetores de Crescimento: Para onde crescer em produtos?















Risco x Retorno
Potenciais

Risco x Retorno Potenciais

Mercado Atendido

Mercado Não Atendido

	Mercado Atendido						Mercado Não Atendido					
												
	AUTOMOTIVE	HEAVY DUTY	FLUID POWER	AEROSPACE	ENERGY/OIL FIELD	TELECOM	SEMICONDUCTOR	CPI	CONSUMER	LIFE SCIENCES	GENERAL INDUSTRIAL	AFTERMARKET
Tecnologias Existentes	Selos Estáticos	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	Selos Dinâmicos	◐	◐	◐	◑	◑	N/A	◑	◑	◑	◑	◑
	Compósitos	◑	◑	◐	◑	◑	◑	◑	◑	◑	◑	◑
	Blindagem & Gerenciamento de Temperatura	◑	N/A	N/A	●	◑	●	◑	N/A	◑	N/A	N/A
Novas Tecnologias	Adesivos	○	○	○	○	○	◑	○	○	○	○	○
	Revestimentos	◑	◑	◑	◑	◑	◑	◑	◑	◑	◑	◑
	Plating	◑	○	○	○	○	◑	◑	○	○	○	○
	Materiais Inteligentes	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	Sistemas Energéticos	◑	◑	◑	◑	◑	○	○	○	○	○	○

Competências da Empresa

 - High
  - Med-high
  Medium
  - Med-low
  - Low

Take aways!

Do benchmark de mercado: as questões são relevantes para sua empresa? Você já as endereça? Quanto?

O quanto sua empresa é dependente do vendedor? Para você é possível administrar um processo comercial ou o vendedor é quem conduz?

Seu processo comercial permite a coleta e uso das informações para decisão de novos produtos ou novos mercados?

Bons negócios!

alexandre@forz.com.br