



Bom Dia

Estratégias de Vendas

O que é estratégia?



Estratégias de Vendas

Estratégia: trata-se da " Forma de pensar no futuro, integrada no processo decisório, com base em um procedimento formalizado e articulador de resultados".
(Mintzberg)

Estratégias de Vendas



Daquela definição, dá para “*traduzir*” e simplificar com foco na empresa e seus objetivos?



Estratégias de Vendas

- ✓ Planejamento
- ✓ Planejamento
- ✓ Planejamento
- ✓ Planejamento
- ✓ Planejamento
- ✓ Planejamento

Estratégias de Vendas

O que é Planejamento?

Estratégias de Vendas

O **planejamento** é uma ferramenta que possibilita perceber a realidade, avaliar os caminhos, construir um referencial futuro, estruturando o trâmite adequado e reavaliar todo o processo a que o planejamento se destina.

Estratégias de Vendas

Para planejar as estratégias de vendas
o que é preciso saber?

Estratégias de Vendas

Vender o quê?

Prá quem?

Quanto?

A onde?

A que preço?

Quando?

Quem vai vender?

Estratégias de Vendas

Como obter estas respostas?

Estratégias de Vendas

Conhecendo um pouco sobre marketing.

E o que é Marketing?

Estratégias de Vendas

Marketing é o conjunto de métodos e atividades relacionadas com o fluxo de bens e serviços do produtor para o consumidor.

Porter

Estratégias de Vendas

Dá para simplificar?

Estratégias de Vendas

Simplificando, Marketing significa:

Entender e Atender o Mercado.

Estratégias de Vendas

Para entender o mercado, podemos começar pelos 4Ps do Marketing:

Produto

Preço

Ponto ou **P**raça

Promoção

Estratégias de Vendas

Produto:

- ✓ Qual é meu Produto?
- ✓ Como será ou é feito?
- ✓ Quanto posso fazer?
- ✓ Quais são os benefícios que ele promete?
- ✓ Prá quem ele serve?

Estratégias de Vendas

Preço:

- ✓ Por quanto devo vender?
- ✓ Quanto o mercado está disposto a pagar?
- ✓ Com quais condições de pagamento?

Estratégias de Vendas

Ponto:

- ✓ Como meu produto chegará ao consumidor final?
- ✓ Qual será a estrutura necessária para isso?

Estratégias de Vendas

Promoção:

- ✓ Como “*falo*” para o mercado que meu produto existe?
- ✓ Quais ferramentas serão necessárias para isso?
- ✓ Quanto tempo preciso para preparar tudo?
- ✓ Qual será o investimento necessário?

Estratégias de Vendas

Ainda na fase do “entender” é preciso conhecer o mercado. Qual?

Estratégias de Vendas

Mercado Consumidor

Mercado Fornecedor

Mercado Concorrente

Estratégias de Vendas

Mercado Consumidor:

- ✓ Qual é perfil do consumidor?
- ✓ Qual é seu tamanho?
- ✓ Onde ele está?

Estratégias de Vendas

Mercado Fornecedor:

- ✓ Quem será meu fornecedor?
- ✓ Quantos são?
- ✓ Onde estão?
- ✓ Como estão?
- ✓ Qual será sua política de vendas?
- ✓ Qual será sua forma de entrega?

Estratégias de Vendas

Mercado Concorrente:

- ✓ Quem são?
- ✓ Onde estão?
- ✓ Quem é o líder?
- ✓ O que ele faz?
- ✓ Quantos diretos e indiretos?
- ✓ Em que sou melhor, igual ou pior?
- ✓ Qual será o diferencial competitivo?

Estratégias de Vendas

Qualquer estratégia deve estar amparada em um diagnóstico:

Qual é o ciclo de vida do meu produto?
Introdução, Crescimento, Maturidade e Declínio.

- ✓ Porque não vendo?
- ✓ Porque quero vender mais?

Estratégias de Vendas

Qual será a melhor estratégia para vender?

Qual ou quais P's devo utilizar?

- ✓ Produto?
- ✓ Preço?
- ✓ Ponto?
- ✓ Promoção?
- ✓ Todos?

Estratégias de Vendas

Produto:

- ✓ Revitalizar desenho, adaptar inovações, melhoria na qualidade e suas aplicações;
- ✓ Rever capacidade produtiva e métodos de produção;

Estratégias de Vendas

Preço:

- ✓ Reduzir custos fixos.
- ✓ Desenvolver novos fornecedores ou condições de compra.
- ✓ Novas práticas de pagamento (cartões de crédito).
- ✓ Venda pela internet (reduz despesas com comissionamento e frete).

Estratégias de Vendas

Ponto:

- ✓ Ampliar rede de distribuição.
- ✓ Formas de vendas (internet) e ou telemarketing.
- ✓ Parcerias.
- ✓ Avaliar carteira de clientes ativos e inativos.

Estratégias de Vendas

Ponto (vendas)

Avaliar desempenho da equipe de equipe de vendas:

- ✓ Estrutura da área.
- ✓ Organograma e fluxograma.
- ✓ Papel e perfil da equipe (todos).
- ✓ Criar programa de desenvolvimento.
- ✓ Plano de ação da equipe.

Estratégias de Vendas

Promoção:

- ✓ Rever layout das embalagens.
- ✓ Rever as ferramentas utilizadas (folders, catálogos, anúncios).
- ✓ Rever layout dos pontos de venda e exposição dos produtos.
- ✓ Utilizar a internet através de suas ferramentas.

Estratégias de Vendas

Com os levantamentos anteriores, a empresa ENTENDEU e estará apta para elaborar e desenvolver estratégias para ATENDER o Mercado Consumidor.

Estratégias de Vendas

Ou seja, para atender uma necessidade de alavancagem nas vendas é preciso:

Planejar
Planejar
Planejar
Planejar...

Estratégias de Vendas

Tipos de planejamento

Planejamento Estratégico



Planejamento Tático



Planejamento Operacional

Estratégias de Vendas

Planejamento Estratégico



Nível institucional:

- ✓ Envolve toda a organização.
- ✓ Direcionado a longo prazo.
- ✓ Ação global.

Estratégias de Vendas

Planejamento Estratégico



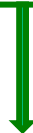
Composto das fases: diagnóstico, análise SWOT, estabelecimento das diretrizes, planos de ação, implementação, controle e avaliação.

Cabe destaque a esta etapa: Análise SWOT

Consiste na identificação dos pontos fortes (*strenghts*) e fracos (*weaknesses*) das oportunidades (*opportunities*) e ameaças (*threats*) do mercado.

Estratégias de Vendas

Planejamento Tático



Nível intermediário:

- ✓ Envolve cada departamento.
- ✓ Direcionado a médio prazo.
- ✓ Focaliza o imediato.
- ✓ Ação departamental.

Estratégias de Vendas

Planejamento Operacional



Nível operacional:

- ✓ Envolve cada tarefa/atividade.
- ✓ Direcionado a curto prazo.
- ✓ Focaliza o imediato/presente.
- ✓ Ação específica.

Estratégias de Vendas

Dica para melhores resultados em vendas:

*O PLANEJAMENTO NÃO DIZ RESPEITO A
DECISÕES FUTURAS, MAS ÀS IMPLICAÇÕES
FUTURAS DE DECISÕES PRESENTES*

Peter Drucker



Fundado em 14 / 04 / 1981

www.ganzelevitch.com.br

ou

www.consultormpe.com.br

OBRIGADO