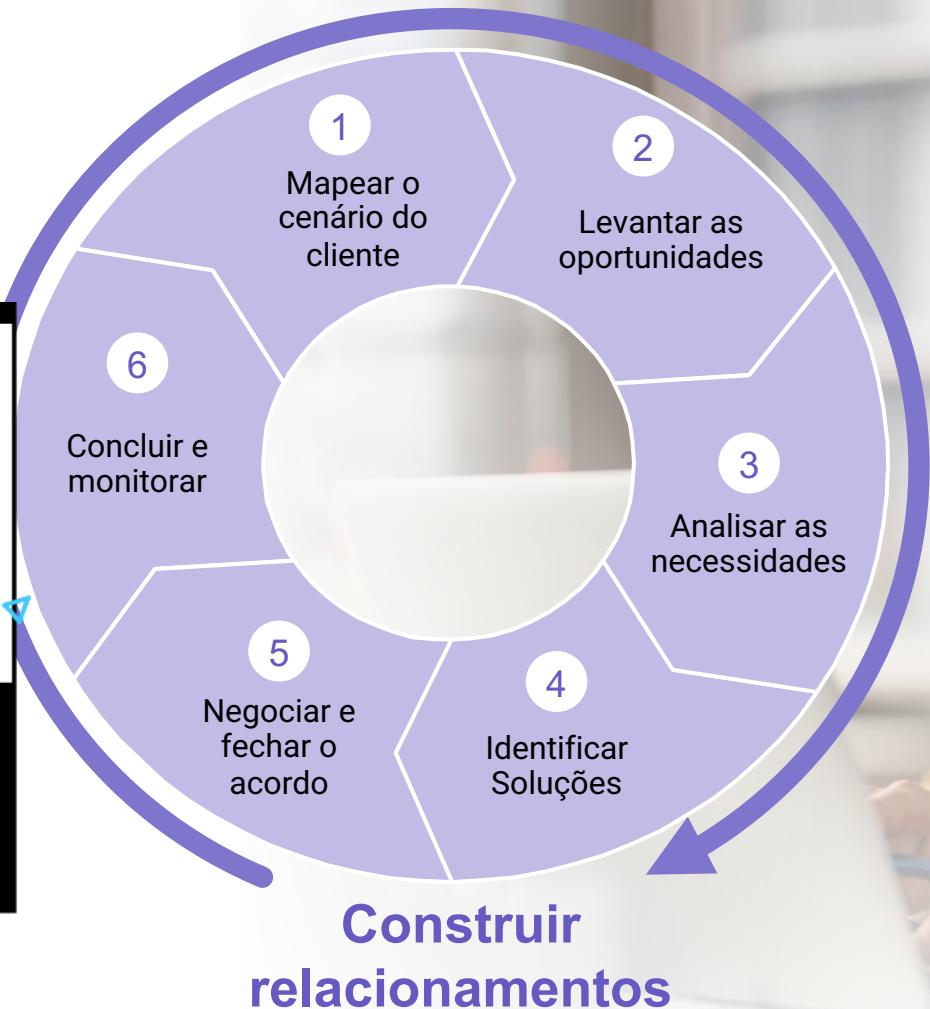
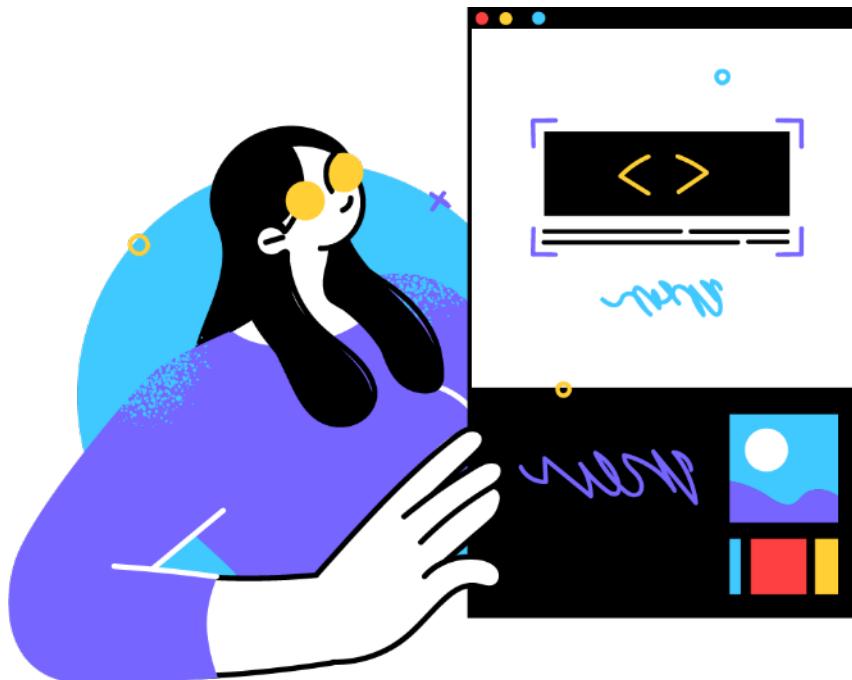
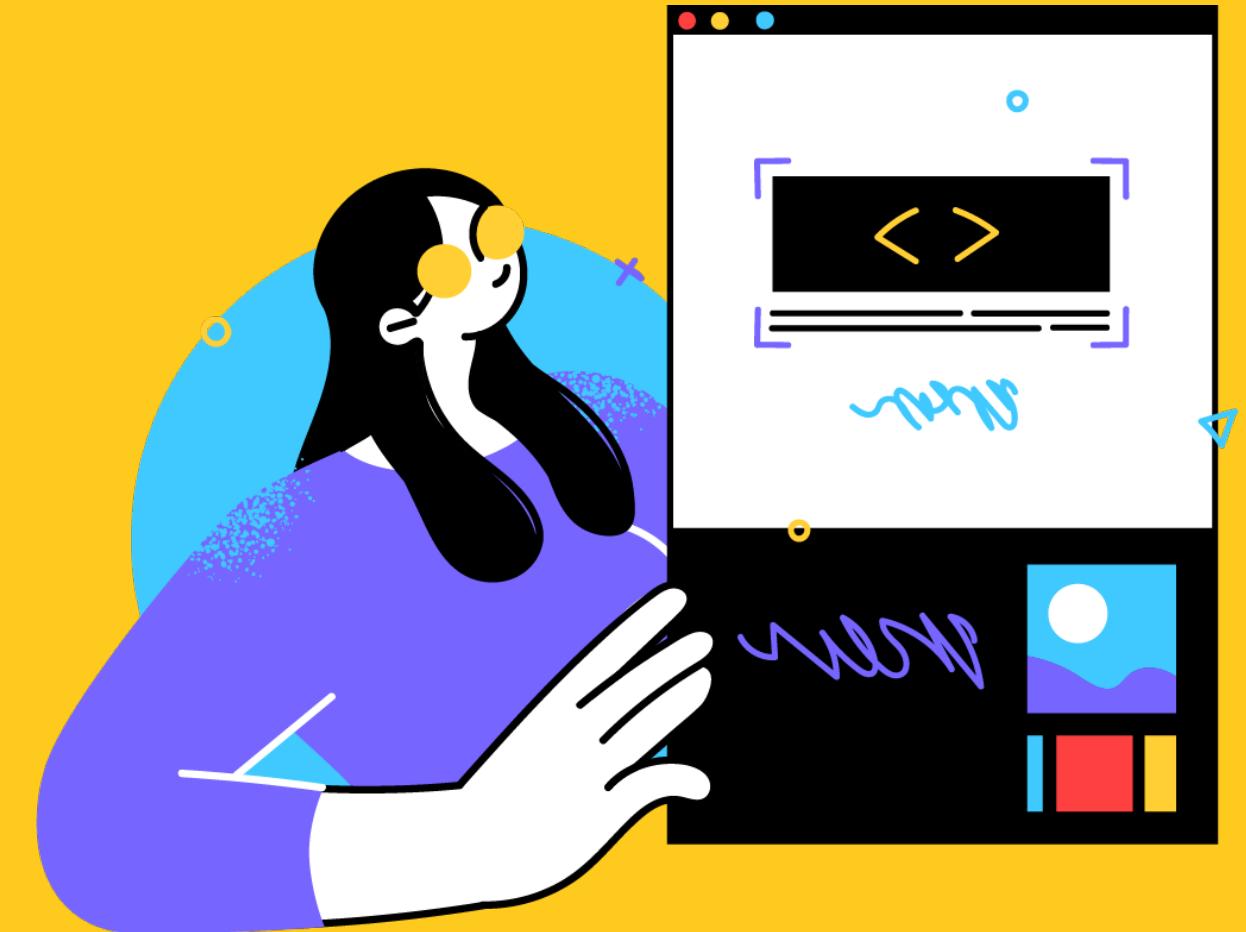


# Materiais de Referência Projeto de Vendas

**A Gestão Ágil de Vendas Abrange as atividades necessárias para obter sucesso nas vendas em uma sequência de seis etapas**





# Coneectar: Mapeando o Cenário do cliente

# SWOT

OPORTUNIDADES opportunities

- AUMENTO DE MKT SHARE

AMEAÇAS  
threats



PONTOS FORTES  
strengths

\$

PONTOS FRACOS  
weakness



# CROSS SWOT

## OPORTUNIDADES VS. PONTOS FORTES

- AUMENTO DE  
MKT SHARE + \$

1

## AMEAÇAS VS. PONTOS FORTES



## OPORTUNIDADES VS. PONTOS FRACOS

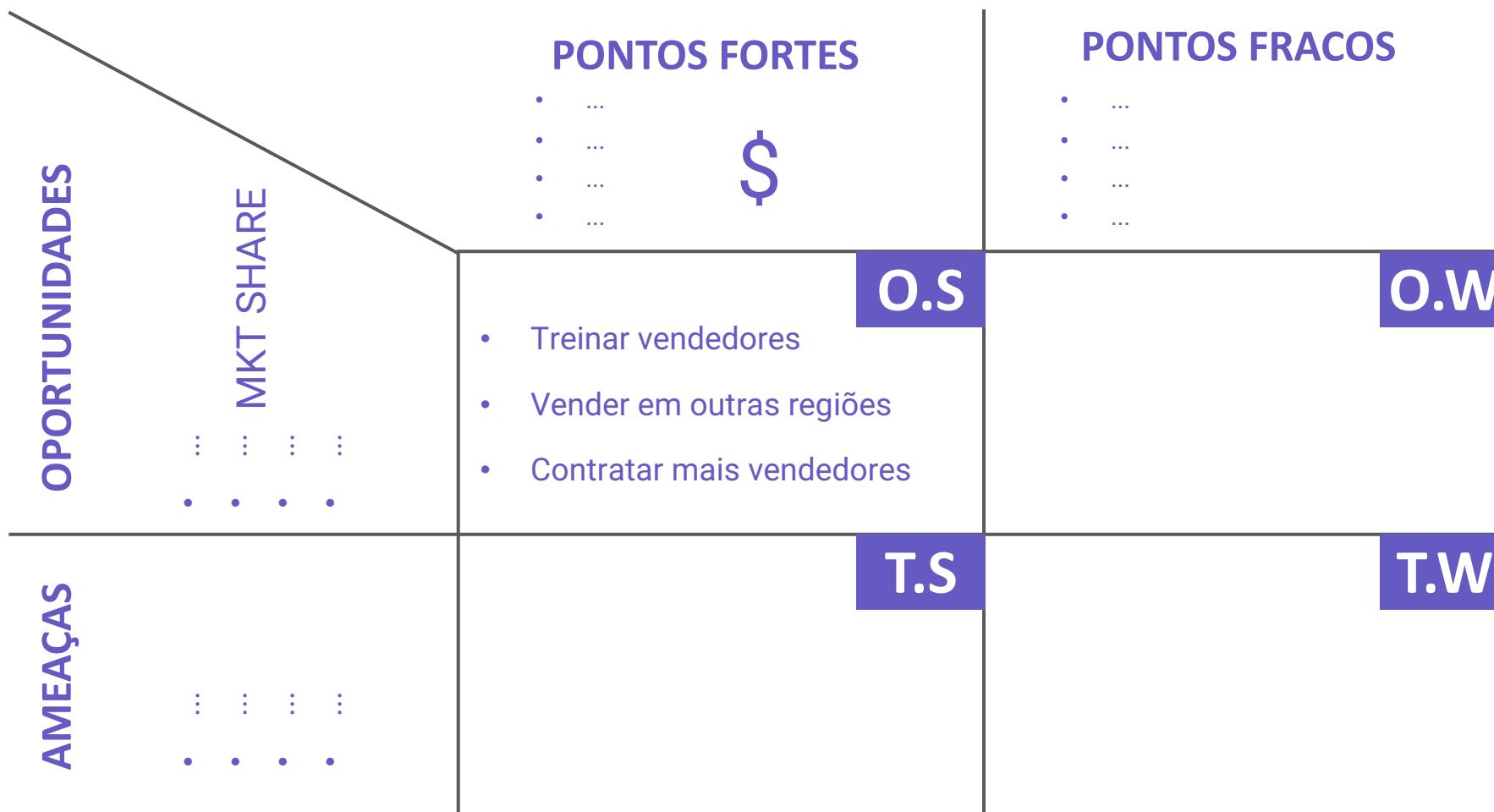
2

## AMEAÇAS VS. PONTOS FRACOS

3

4

# CROSS SWOT



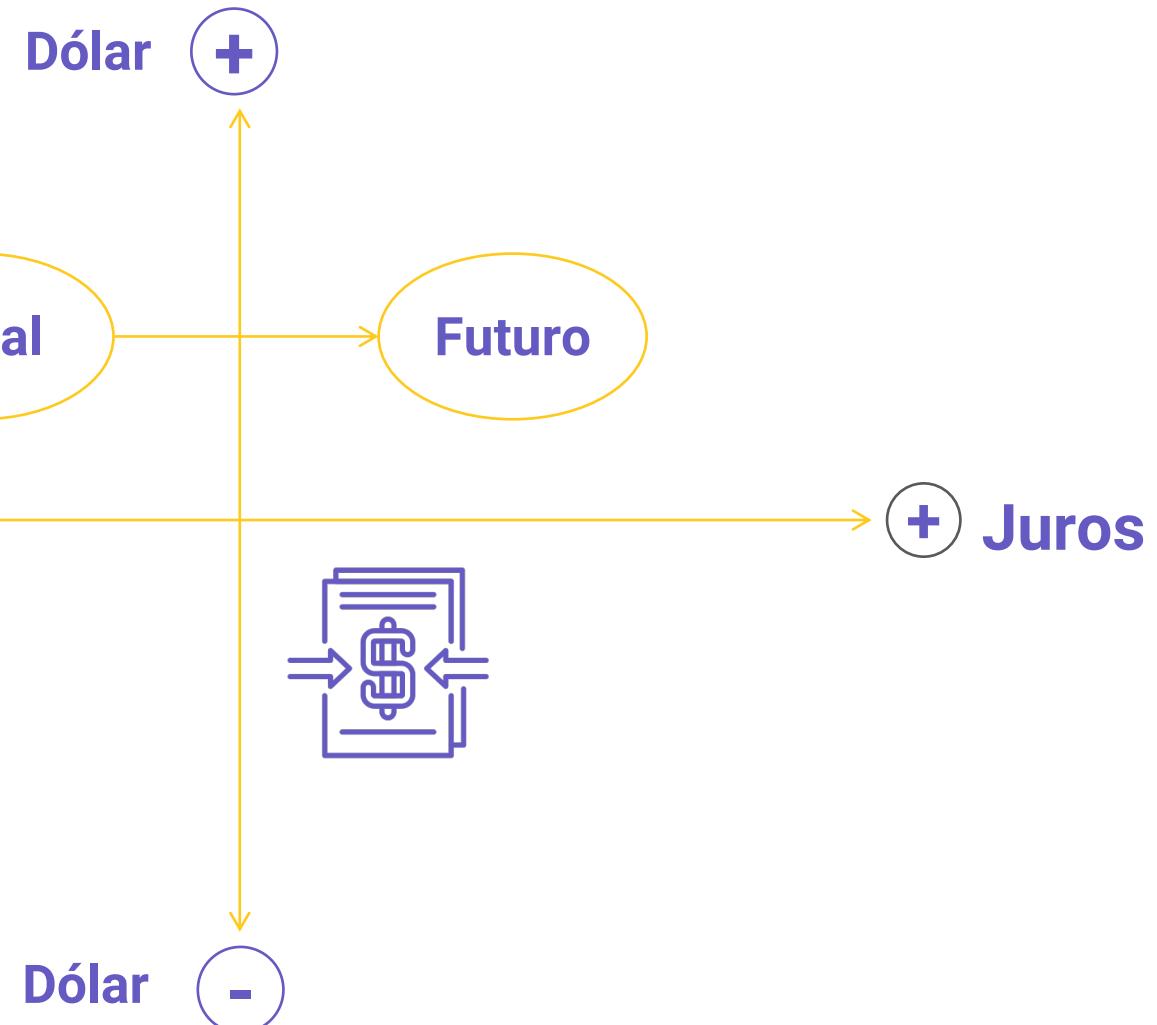


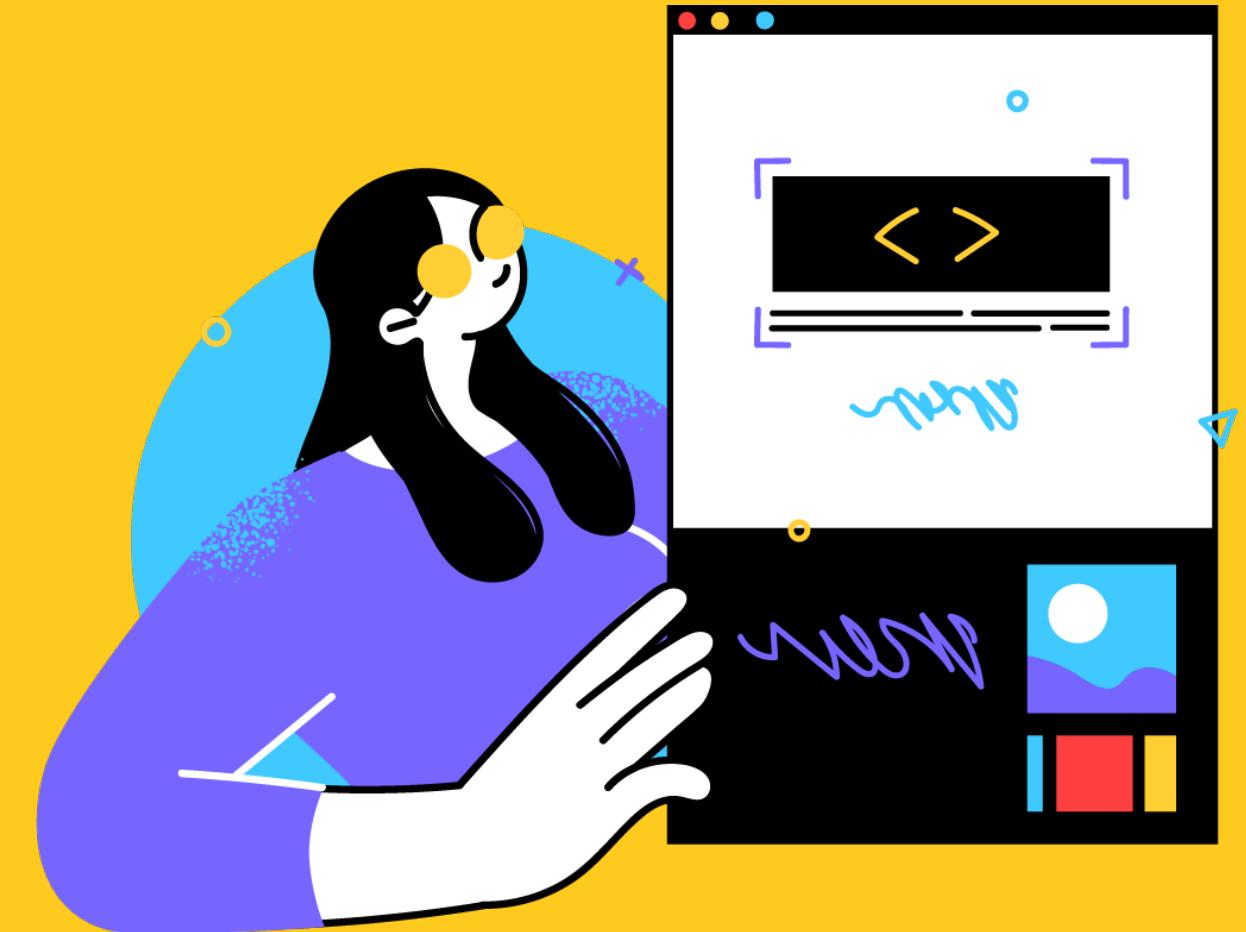
# Projeção de Cenários

## Um Olhar Estratégico

**Concorrência  
Fornecedores  
Acionistas  
Clientes  
Parceiros  
Colaboradores**

**Juros** -

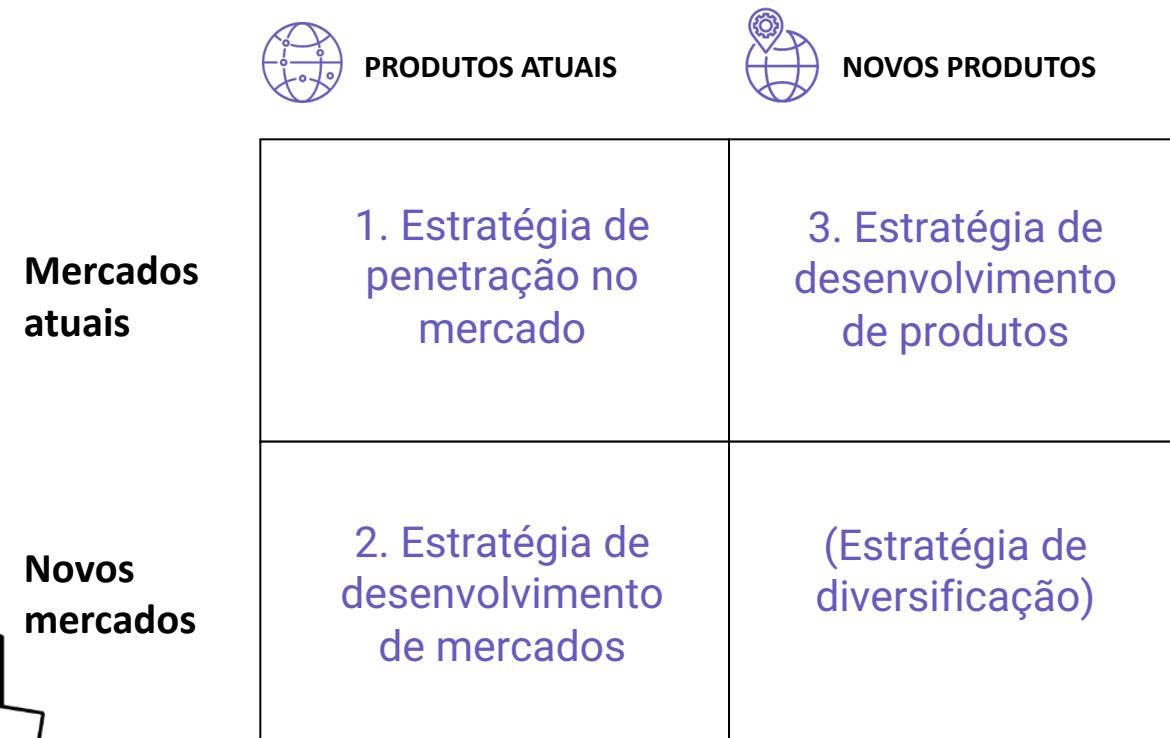




# Matriz de Ansoff em Vendas

## Pra que Serve?

# Matriz de Ansoff em Vendas



# #1. TÚNEL DO TEMPO

## CLIENTES

Passado 10 anos

Presente

Futuro 2 anos



# #1. TÚNEL DO TEMPO

## PRODUTOS E SERVIÇOS

Passado

Presente

Futuro



# #1. TÚNEL DO TEMPO CONCORRÊNCIA

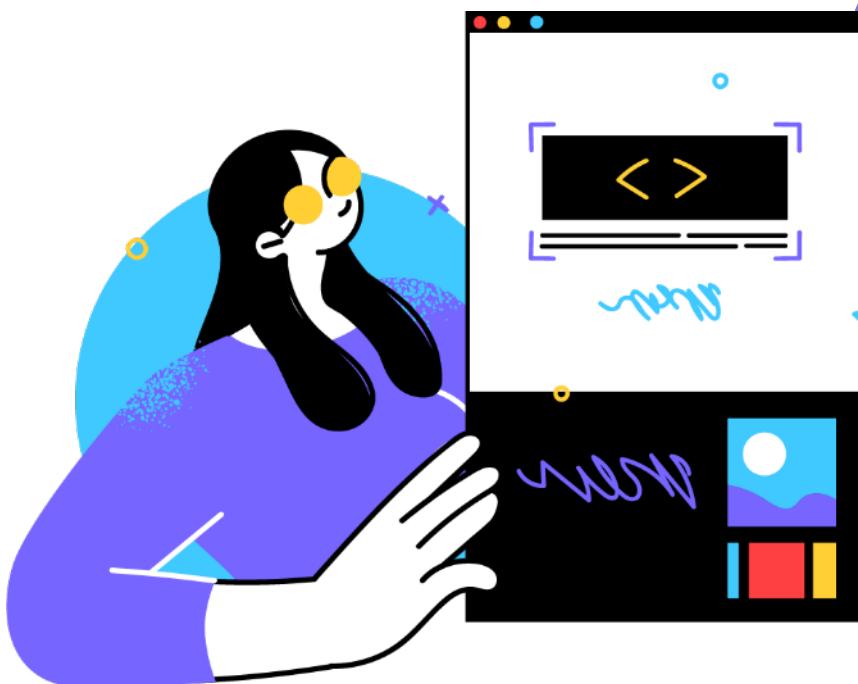
Passado

Presente

Futuro



# Entendendo Necessidades e Desejos



# Argumentar Entendendo Necessidades e Desejos



# CUSTOMER VALUE ANALYSIS

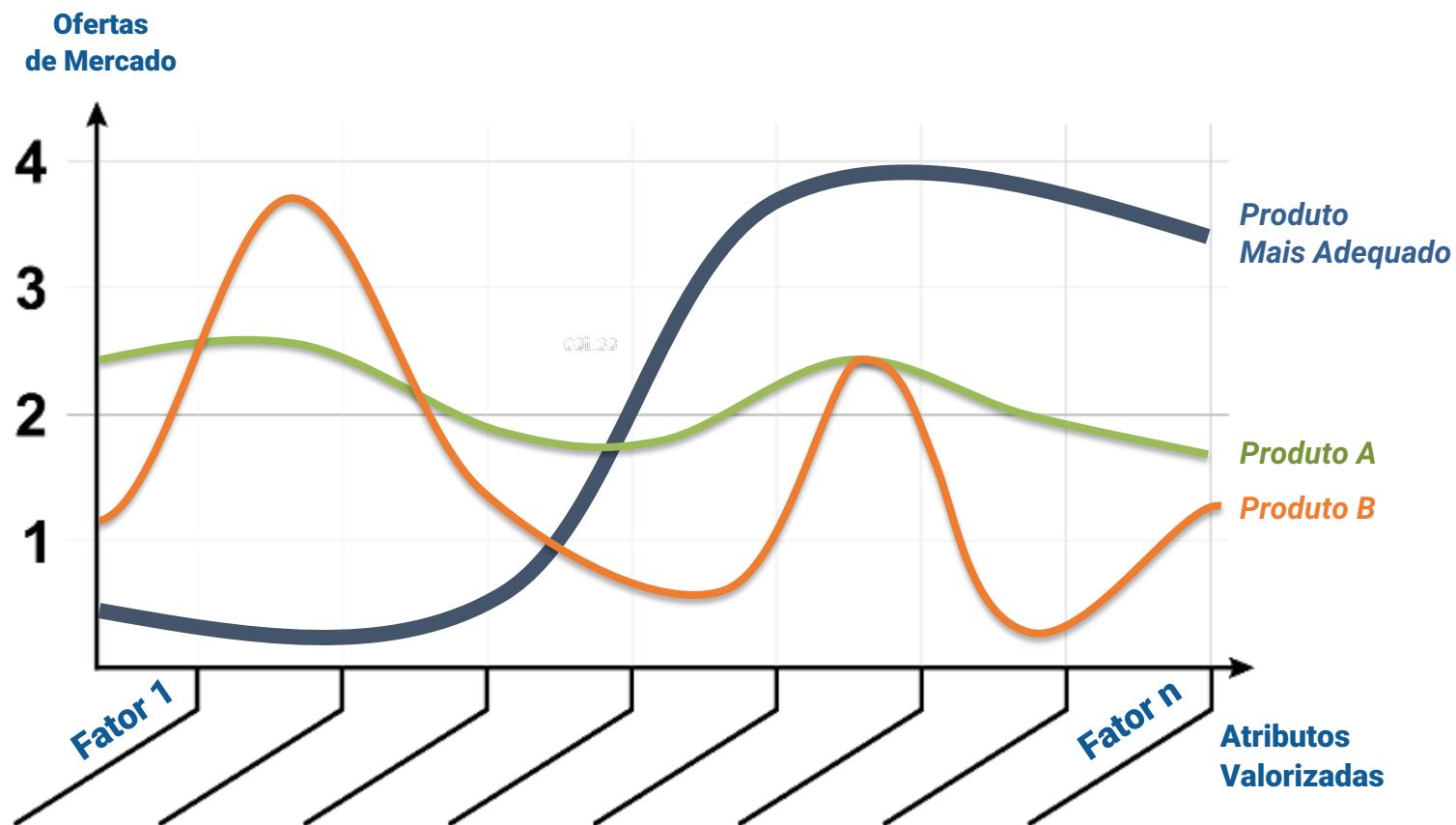
Das Estratégias as Ações de Resultado

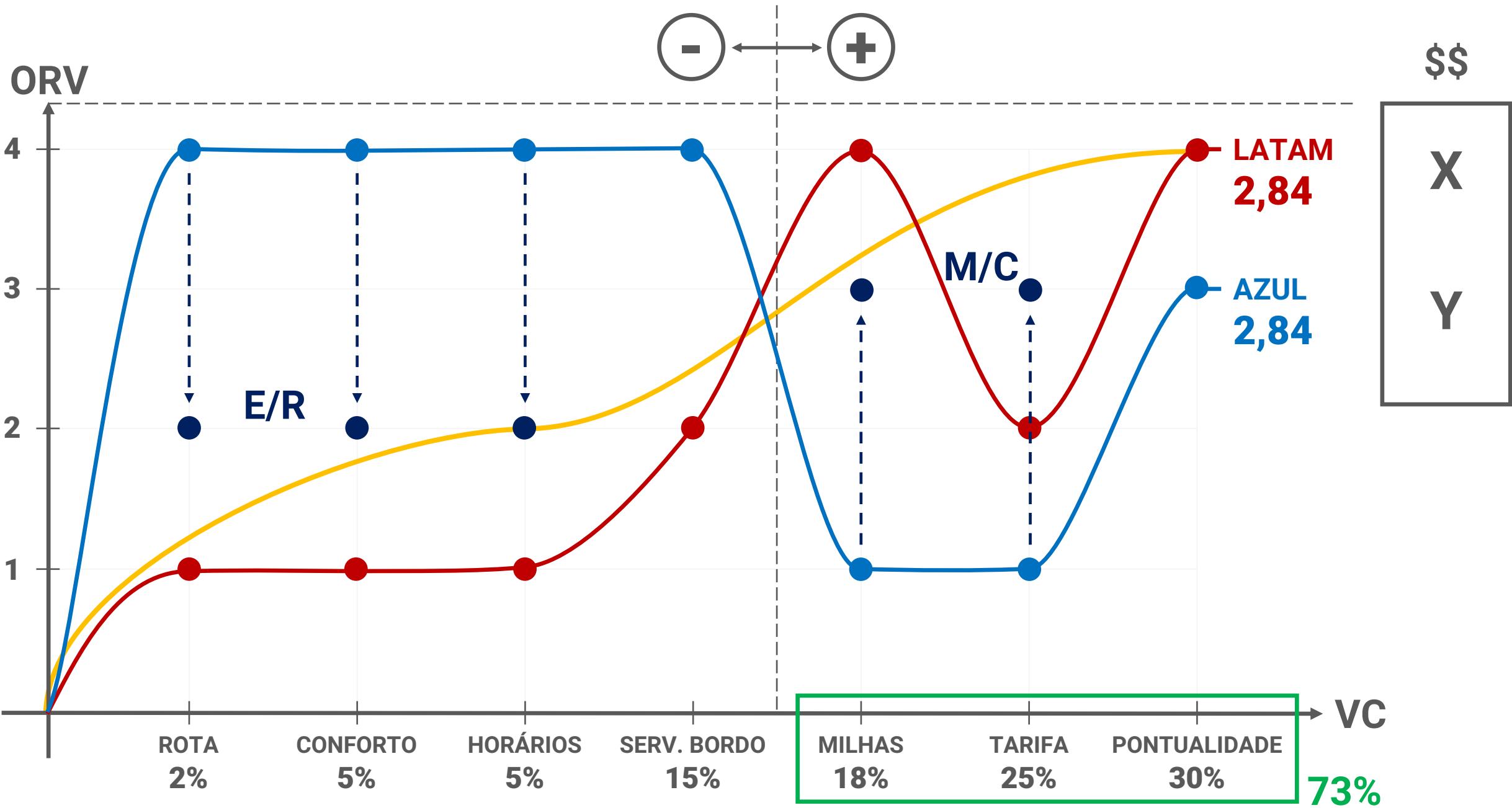


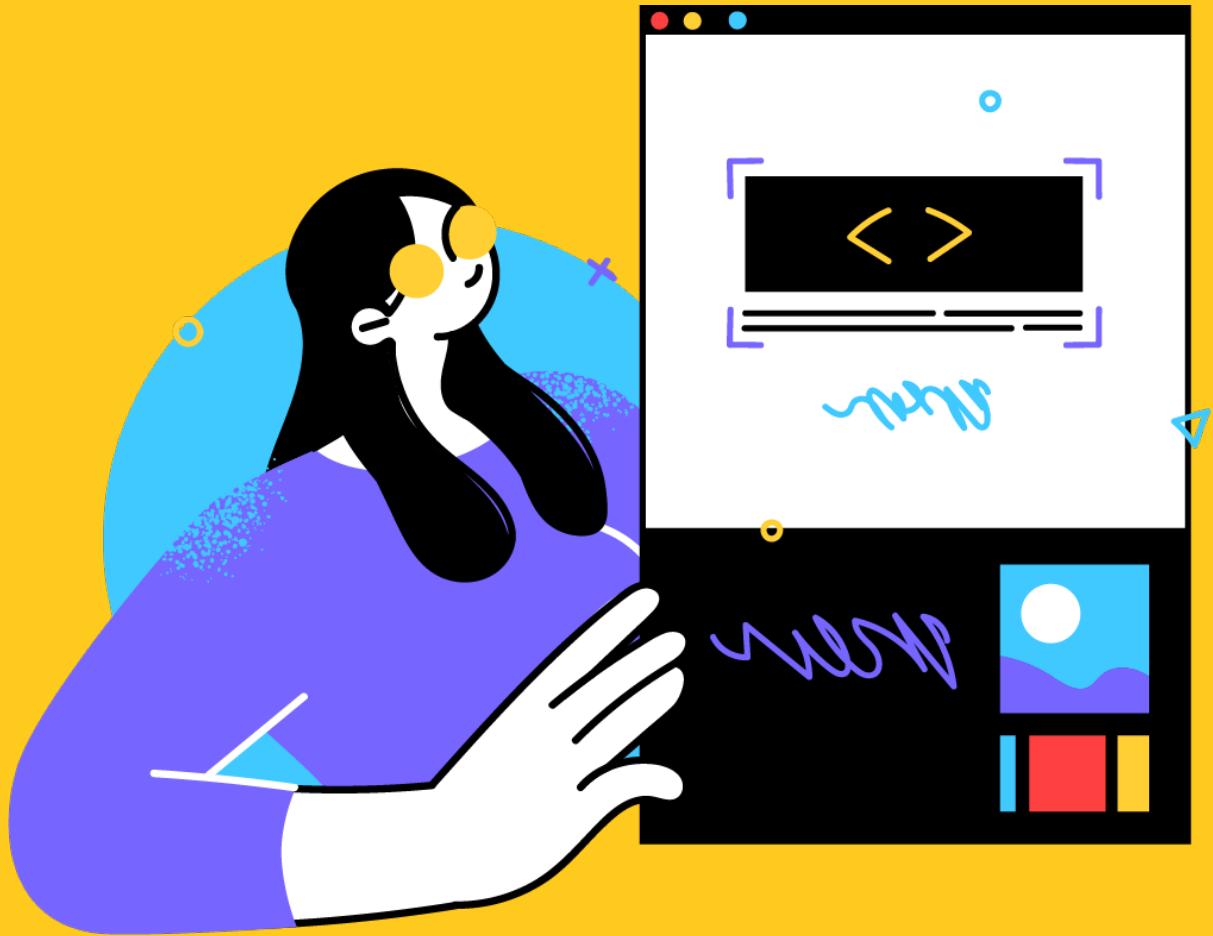
VAR	PESO	ESC	V.E											
<b>PONTUALIDADE</b>	<b>0,35</b>	3	1,05	<b>0,20</b>	4	0,80	<b>0,22</b>	4	0,88					
<b>ROTA</b>	<b>0,20</b>	3	0,60	<b>0,15</b>	3	0,45	<b>0,17</b>	2	0,34					
<b>TARIFA</b>	<b>0,05</b>	2	0,10	<b>0,10</b>	2	0,20	<b>0,21</b>	3	0,63					
<b>HORARIOS</b>	<b>0,25</b>	4	1,00	<b>0,25</b>	4	1,00	<b>0,20</b>	4	0,80					
<b>CONFORTO</b>	<b>0,10</b>	3	0,30	<b>0,09</b>	2	0,18	<b>0,14</b>	2	0,28					
<b>SERV BORDO</b>	<b>0,03</b>	3	0,09	<b>0,08</b>	1	0,08	<b>0,03</b>	4	0,03					
<b>MILHAS</b>	<b>0,02</b>	1	0,02	<b>0,13</b>	3	0,39	<b>0,03</b>	1	0,03					
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>3,16</b>	<b>1,00</b>		<b>3,10</b>	<b>1,00</b>		<b>2,99</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		

VAR	PESO	ESC	V.E											
<b>PONTUALIDADE</b>	<b>0,30</b>	4	1,20	<b>0,25</b>	3	0,75	<b>0,22</b>	2	0,44					
<b>ROTA</b>	<b>0,10</b>	2	0,20	<b>0,30</b>	2	0,60	<b>0,25</b>	3	0,75					
<b>TARIFA</b>	<b>0,20</b>	1	0,20	<b>0,13</b>	3	0,39	<b>0,13</b>	2	0,26					
<b>HORARIOS</b>	<b>0,15</b>	3	0,45	<b>0,16</b>	2	0,32	<b>0,20</b>	3	0,60					
<b>CONFORTO</b>	<b>0,11</b>	3	0,33	<b>0,10</b>	1	0,10	<b>0,05</b>	1	0,05					
<b>SERV BORDO</b>	<b>0,04</b>	2	0,08	<b>0,03</b>	1	0,03	<b>0,10</b>	1	0,10					
<b>MILHAS</b>	<b>0,10</b>	3	0,30	<b>0,03</b>	2	0,06	<b>0,05</b>	2	0,10					
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>2,76</b>	<b>1,00</b>		<b>2,25</b>	<b>1,00</b>		<b>2,30</b>	<b>0,00</b>		<b>0,00</b>		

## Ofertas de mercado / curva de valor



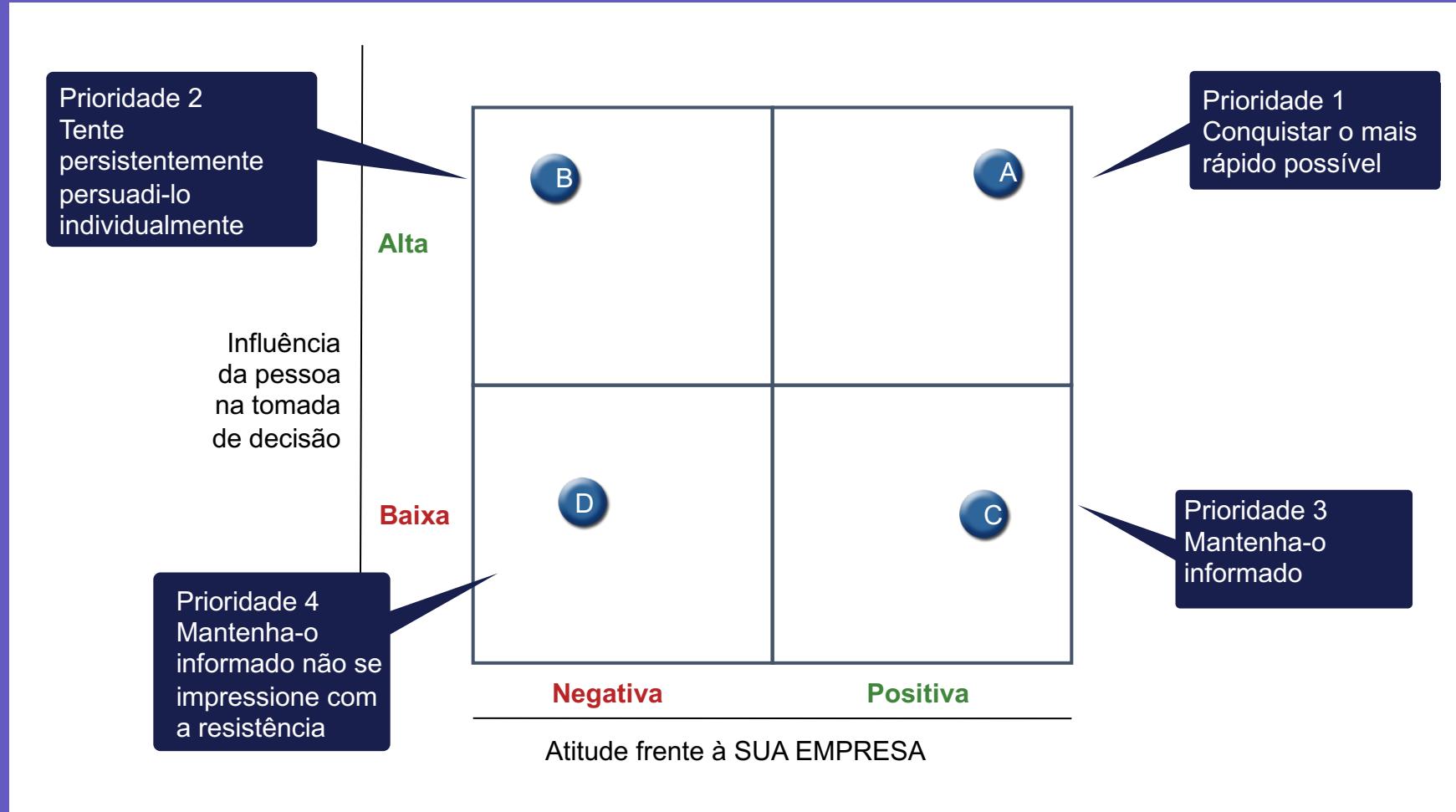


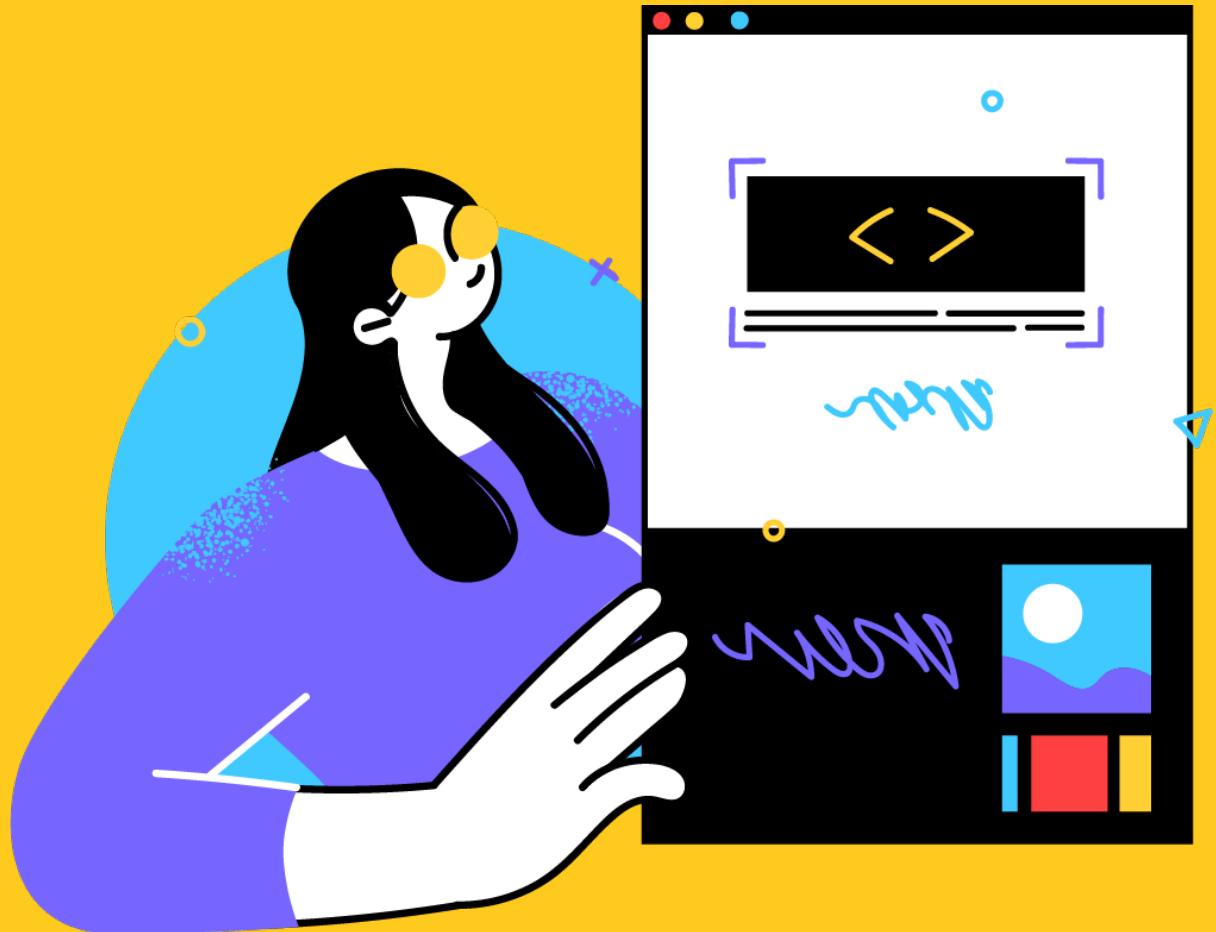


# Matriz de Influência

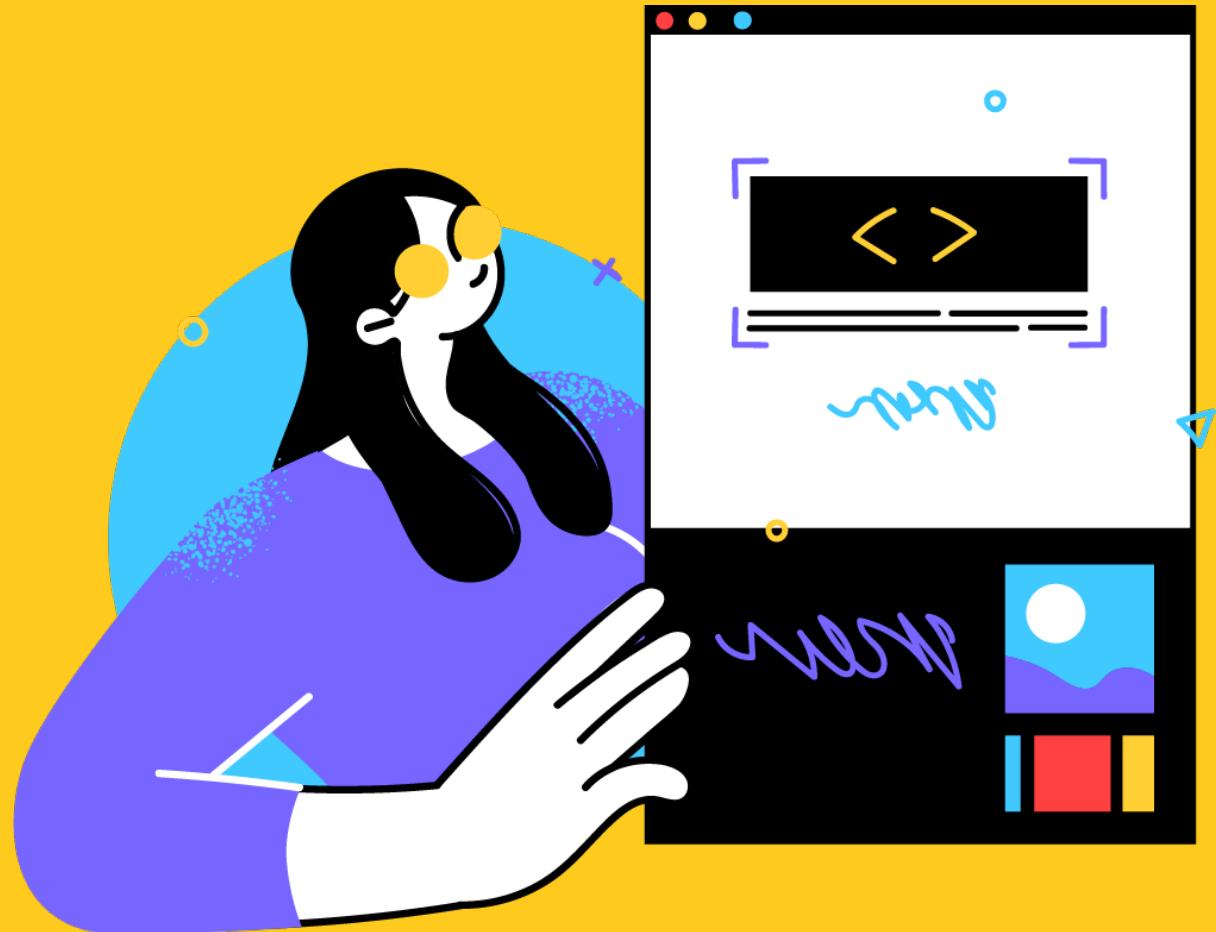
# Matriz de Influência

## Priorizar Táticas de Relacionamento





Como colocar  
tudo em prática



# Oficina de Ideias