DO CAMPO À GESTÃO

Os Pulos do Gato da Gestão Comercial

E-book de Vitor Neto



- Reunião semanal
- Conversa individual
- Desdobramento de metas

40 páginas • 9 passos • ferramentas práticas

R$ 39,99

Pagamento único

Conheça o e-book pelo link da publicação

03 / EXECUTAR

A estratégia precisa aparecer no PDV.

O faturamento abre uma etapa. A execução no ponto de venda ajuda a transformar estoque em venda. Por isso, uma negociação precisa conversar com abastecimento, exposição, preço e acesso ao produto.

Quatro fundamentos para observar

Presente: o produto adequado está disponível para a venda?
Exposto: o consumidor consegue perceber a oferta?
Precificado: a informação de preço está visível e correta?
Acessível: o consumidor consegue encontrar e retirar o produto?

Pontos extras, ilhas, pontas de gôndola e outras ações de Trade devem trabalhar junto com esses fundamentos. Combine com o cliente a posição, o abastecimento e a responsabilidade de manutenção da execução.

PULO DO GATO
Ao conquistar um espaço, combine como ele será mantido. A exposição precisa continuar útil entre uma visita e outra.

Na trajetória de 2006, construí duas maquetes caseiras do Autódromo de Interlagos para exposição no autosserviço. O aprendizado desse caso é conectar a ativação a um contexto relevante e acompanhar sua execução no cliente.

CADERNO / 07

Checklist de execução no ponto de venda.

Cliente / canal: _____
Data / responsável: _____

Fundamento	Verificação	S / N / NA
Presente	Referências adequadas disponíveis para venda?	
Exposto	Produto visível, organizado e com espaço combinado?	
Precificado	Preço identificado, legível e correto?	
Acessível	Produto disponível ao alcance do consumidor?	

Oportunidade observada / evidência

Ação alinhada com o responsável da loja

Responsável pela manutenção / data de retorno

PULO DO GATO
Ao retornar, confira a execução com o mesmo critério. Use o registro para orientar o próximo passo com o cliente.

S = sim; N = não; NA = não se aplica. O checklist é uma referência de trabalho e deve ser ajustado ao canal e aos acordos comerciais.

DO CAMPO À GESTÃO

VITOR NETO / AMOSTRA GRATUITA

Leve o próximo passo para sua operação.

Esta amostra reúne uma apresentação, uma lição e um checklist de Os Pulos do Gato da Gestão Comercial. Use a ferramenta com um cliente real e registre o que precisa de ação e de uma nova conferência.

NO LIVRO COMPLETO

40 páginas · 9 passos · ferramentas práticas
Carteira e metas · Execução no PDV · Liderança
3 cases da trajetória profissional do autor

E-BOOK · PAGAMENTO ÚNICO

R$ 39,99

Também em brochura e capa dura no Clube de Autores.

VER FORMATOS E COMPRAR

docampoagestao.com.br/livro