Técnico em Vendas

Merchandising no PDV

PROFESSOR: FERNANDO GALVÃO

CONTEÚDO: NOVAS FORMAS DE VENDER

DATA: 14.11.2018

Atividade Complementar

1. Formem equipes, cada uma escolhe uma marca como objeto de análise e identifiquem e descrevam:

a) Características de cada produto do mix da marca;

b) Qual a necessidade, desejo ou dor é o objetivo;

OBS: Escolha marca que tenham mais de dois produtos no mix;

RELAÇÃO MARKETING/COMERCIAL/TRADE

- **Marketing está fora do PDV;**
- **Comercial expande para além do PDV;**
- **Trade está dentro do PDV;**
- **De acordo com Rubens Sant'anna o trade preenche o espaço vazio entre o marketing e a venda;**
- **Foco do marketing é o consumidor, marca, o posicionamento;**
- **O comercial foca no comprador (shopper) no canal de venda e no resultado;**

Novas formas de vender

Atual e as tendências

- O vendedor convencional pode continuar existindo desde que alie novas tendências de venda;

- Será necessário conectar a forma atual com novas ferramentas de trabalho, parcerias, novos processos de marketing;

STEPHEN COVEY

Internet

- E-commerce ou online começou com a venda de livros, CDs e flores, atualmente o mix de produtos negociados pela internet vão de motos à pizzas;
- No setor de serviços está ocorrendo um “boom”, o internet banking do Bradesco já conta com cadastro de 500.000 correntistas cadastrados;
- Serviços de coaching, advocatícios, consultorias, cursos, treinamentos;

Logística

- Uma empresa não precisa ter filiais pelo Brasil para vender, basta apoio logístico dos Correios ou Federal Express para entrega de produtos;
- A empresa Plug Use tem 2% do seu faturamento vindo do e-commerce e seus produtos: impressoras, jogos, softwares são vendido para todo Brasil;

❖Obs: no setor ne automóveis nos EUA, 74% das vendas tem como etapa anterior pesquisa na internet;