Técnico em Vendas

Merchandising no PDV

PROFESSOR: FERNANDO GALVÃO

CONTEÚDO: NOVAS FORMAS DE VENDER

DATA: 21.11.2018

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;

Correção da Atividade

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;

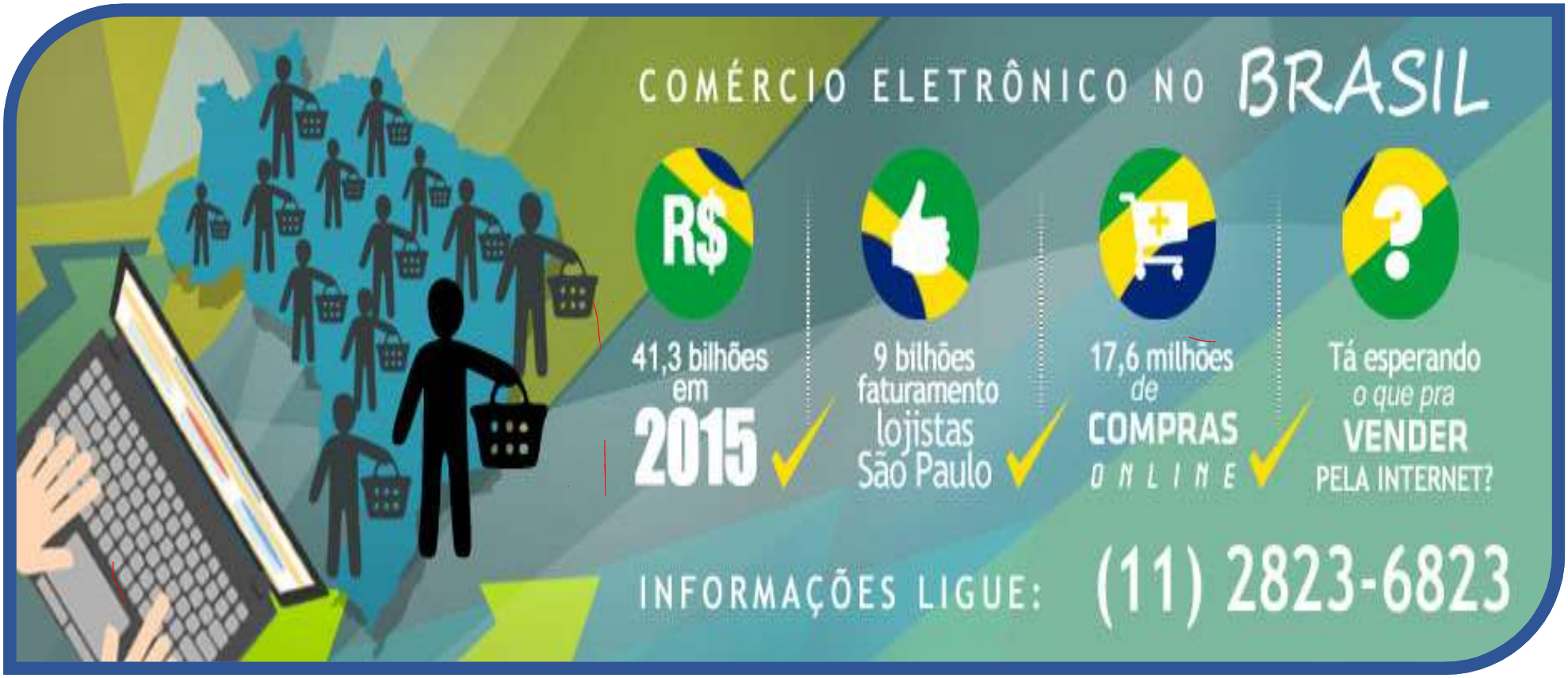
    b) Qual a necessidade, desejo ou dor é o objetivo;

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

Contexto brasileiro

- De acordo com a consultoria Yankee Group no Brasil são mais de 1 milhão de e-mails pessoais enviados diariamente, nos EUA são 80 milhões;
- No Brasil as características do internauta: cerca de 29 anos, empregado, cartão de crédito e fica mais de 10 horas por semana online;

Contexto brasileiro



B2B / B2C

Desatrito na economia

- Com o encontro entre fabricante e consumidor proporcionado pelos avanços nas telecomunicações os atacadistas e varejistas precisam se reposicionar nesse novo momento;

Tipos de transações

- Business to consumer (B2C), venda para consumidor;
- Business to business (B2B), ocorre quando empresas negociam com outras empresas, fortalecimento dos relacionamentos;
- A estratégia da relação digital de uma loja virtual de loja de bebê é diferente de uma empresa que presta serviço para uma distribuidora;

Desafio:

- O shopper pode fazer uma busca comparativa de preços pelo celular enquanto conversa com seu vendedor na loja física, por exemplo. Além disso, ele é, todos os dias, bombardeado com milhares de propagandas e anúncios de outras empresas enquanto navega na internet e checa suas redes sociais.

Objetivo:

- Ser relevante na vida dele, resolver o seu problema de verdade, fazer com que ele tenha carinho pela sua empresa e seus produtos. Este é um baita desafio, mas não é impossível;

Vídeo

Storytelling: a arte de contar histórias;

https://www.youtube.com/watch?v=BA5lqXlK1xE;