

Value Selling Analysis

Âmbito e Objetivos



O QUÊ?

Vamos criar uma visão de melhoria para os seus departamentos de **Marketing e Vendas**, trabalhando em conjunto com a sua equipa para:

- compreender a situação atual dos processos
- desenhar a visão futura
- definir um plano de implementação **para alcançar os resultados desejados.**

QUEM?

A equipa do projeto deve ser composta por:

- gestores do negócio
- líderes dos departamentos de Marketing e Vendas que têm impacto nos processos em análise.

BENEFÍCIOS ESTIMADOS

15-25%

aumento da **produtividade das equipas de vendas**

30-45%

aumento da **taxa de retenção de clientes**



20-35%

aumento da **taxa de conversão** das propostas

10-20%

redução do **leadtime** comercial

30-35%

redução da **rotação dos vendedores**

QUANTO TEMPO?

Trabalharemos em sessões intensivas de *workshop*, durante um período de uma a duas semanas, dependendo do âmbito.

ENTREGÁVEIS

- Recolha e análise de dados
- Introdução à Análise de Value Selling
 - Mapeamento da Situação Atual
- Formação nas metodologias KAIZEN™
 - Mapeamento da Visão Futura
 - Plano de Implementação
- Relatório final com análise custo-benefício



Value Selling Analysis

Processo e Ferramentas



ANÁLISE DA SITUAÇÃO ATUAL

Ao trabalhar em conjunto com a sua equipa, iremos compreender a situação atual dos processos de Vendas e Marketing e identificar as principais oportunidades que o impedem de atingir os objetivos de crescimento.

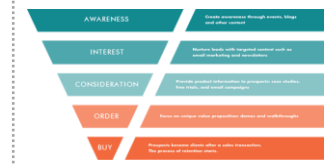
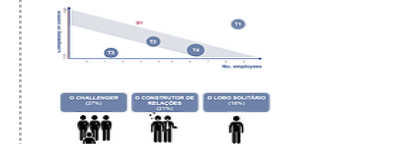
● Voice of the Customer (VOC)
Curva de Valor e Jornada do Cliente



● Conteúdo de Marketing e Presença Digital

- Overall
- Accountability
- Expectations
- Marketing
- Technology

● Capacidade e Competências de Vendas e Marketing



● Análise do Funil Comercial

PROCESSO	QUESTÃO	EM QUAL SITUAÇÃO
Reconhecimento	Como nos fazemos reconhecer para garantir o reconhecimento do cliente?	
Engajamento	Como nos fazemos reconhecer para garantir o reconhecimento do cliente?	
Consideração	Como nos fazemos reconhecer para garantir o reconhecimento do cliente?	
Ordem	Como nos fazemos reconhecer para garantir o reconhecimento do cliente?	
Compra	Como nos fazemos reconhecer para garantir o reconhecimento do cliente?	

● Eficiência dos Processos de Vendas

DESENHO DA VISÃO FUTURA

Vamos criar uma visão de melhoria para os seus departamentos e definir um plano de implementação com Eventos KAIZEN™.

● Formação: KAIZEN™ nas Vendas e Marketing



● Desenho dos Processos de Vendas



● Plano de Implementação e Business Case

PROJETO	IMPACTO	IMPACTO
Projeto A	Impacto A	Impacto A
Projeto B	Impacto B	Impacto B



● Desenho dos Processos de Marketing



● Organização e Capacidade das Equipas

