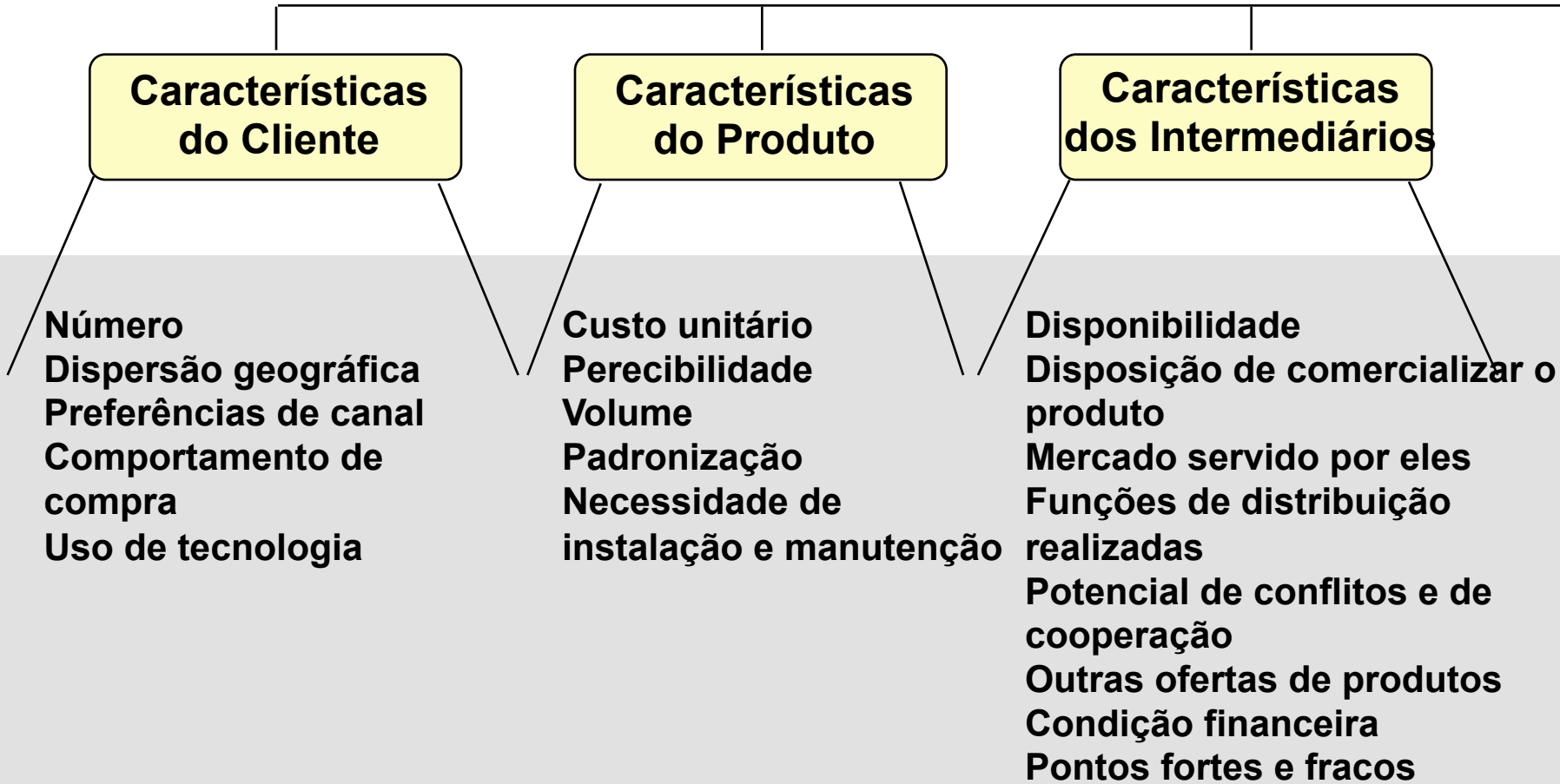




Capacitação
Marketing & Vendas

Fatores a Avaliar ao Selecionar um Canal de Distribuição



Fatores a Avaliar ao Selecionar um Canal de Distribuição

Características dos Concorrentes

- Número e tamanho
- Estratégias de distribuição
- Condições financeiras
- Tamanho de linhas e compostos de produtos
- Objetivos, estratégias e orçamentos
- Pontos fortes e fracos

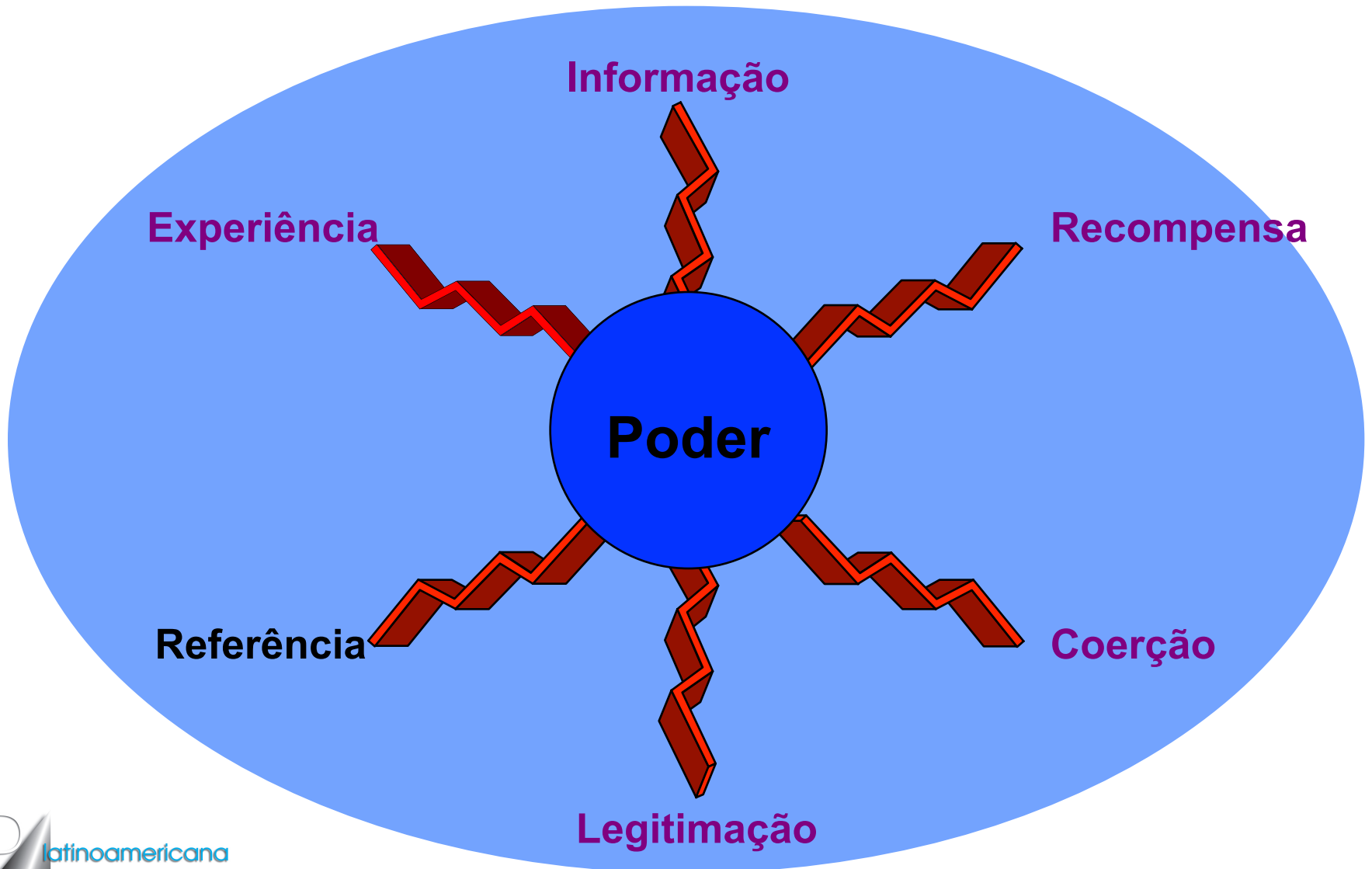
Características Ambientais

- Condições econômicas
- Questões políticas
- Leis, regulamentações e ética
- Mudanças culturais e sociais
- Mudanças tecnológicas

Características Organizacionais

- Tamanho e participação de mercado
- Condição financeira
- Tamanho de linhas e compostos de produtos
- Capacidade de realizar funções de distribuição
- Objetivos, estratégias e orçamento
- Experiência de canal
- Pontos fortes e fracos

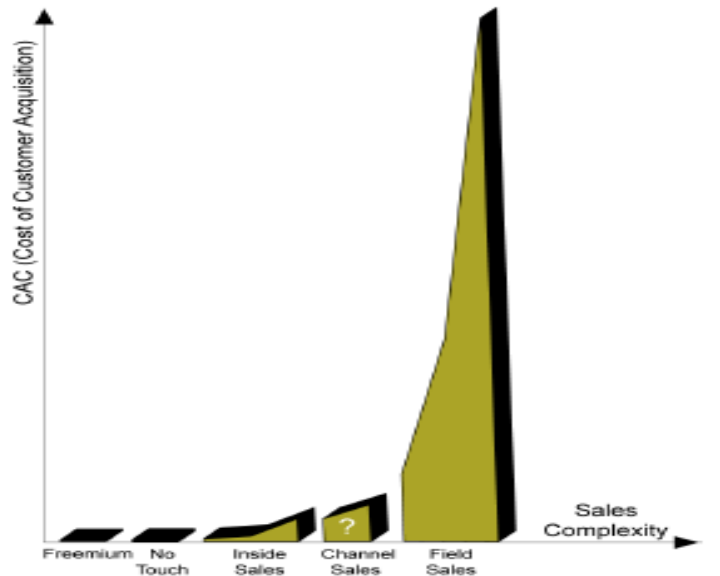
Liderança do Canal



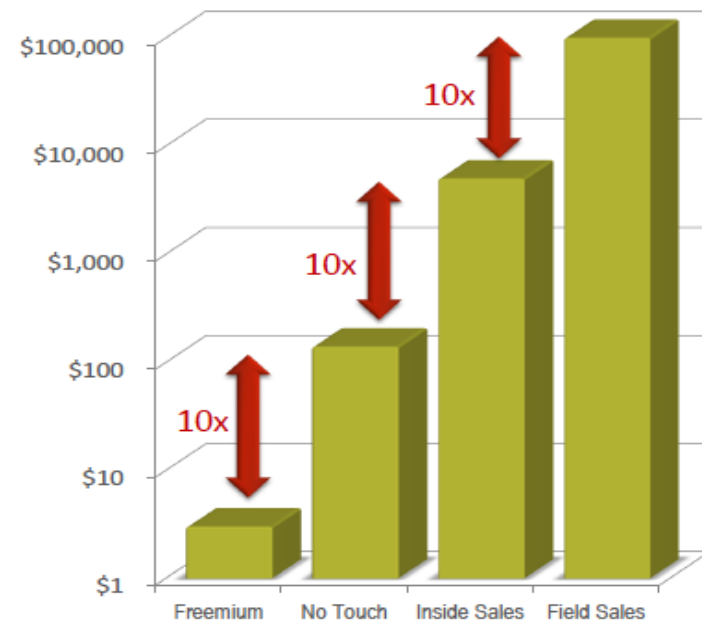
Complexidade de Vendas



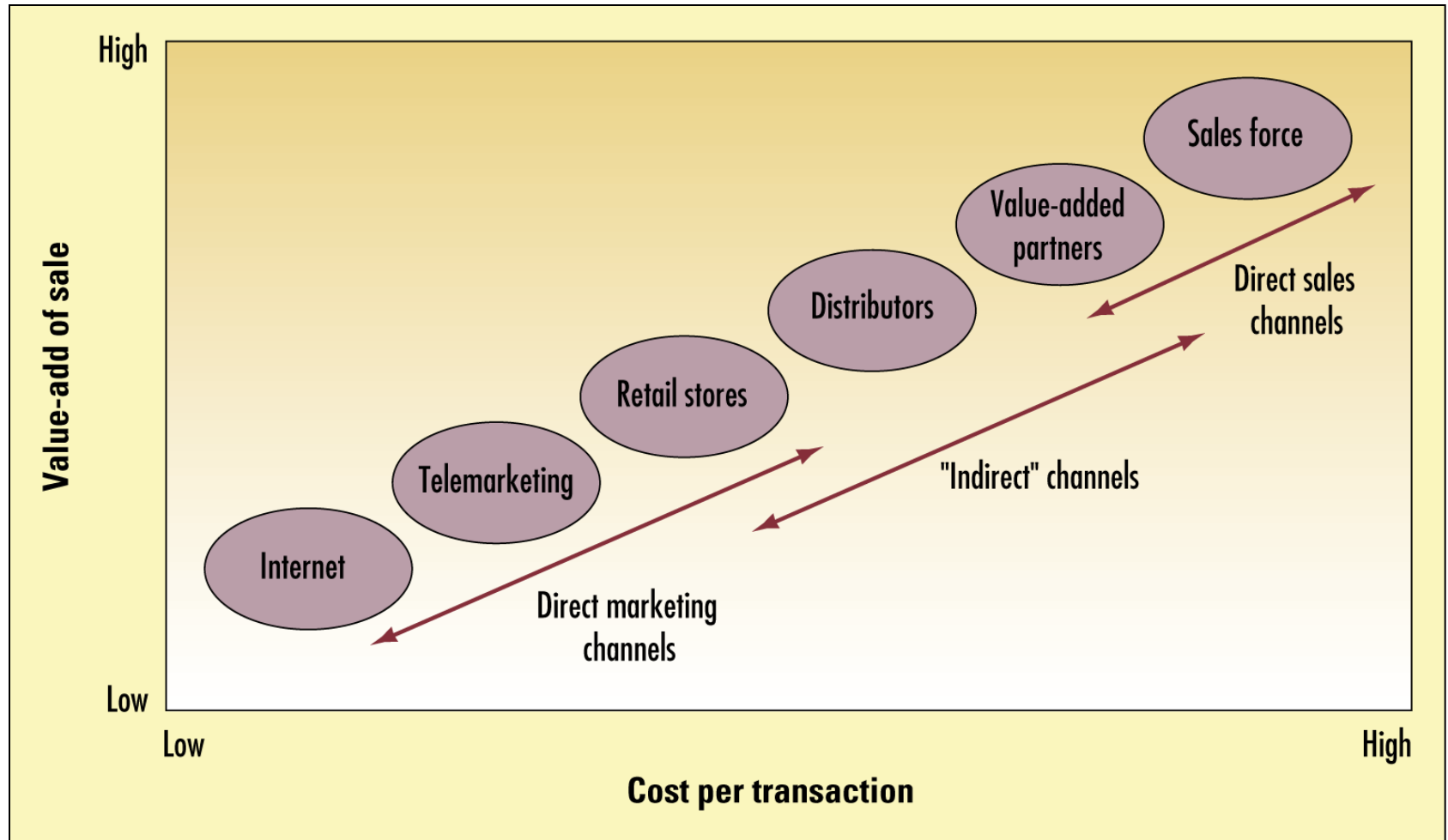
Rough Estimates of Cost of Customer Acquisition (CAC)



CAC (logarithmic)

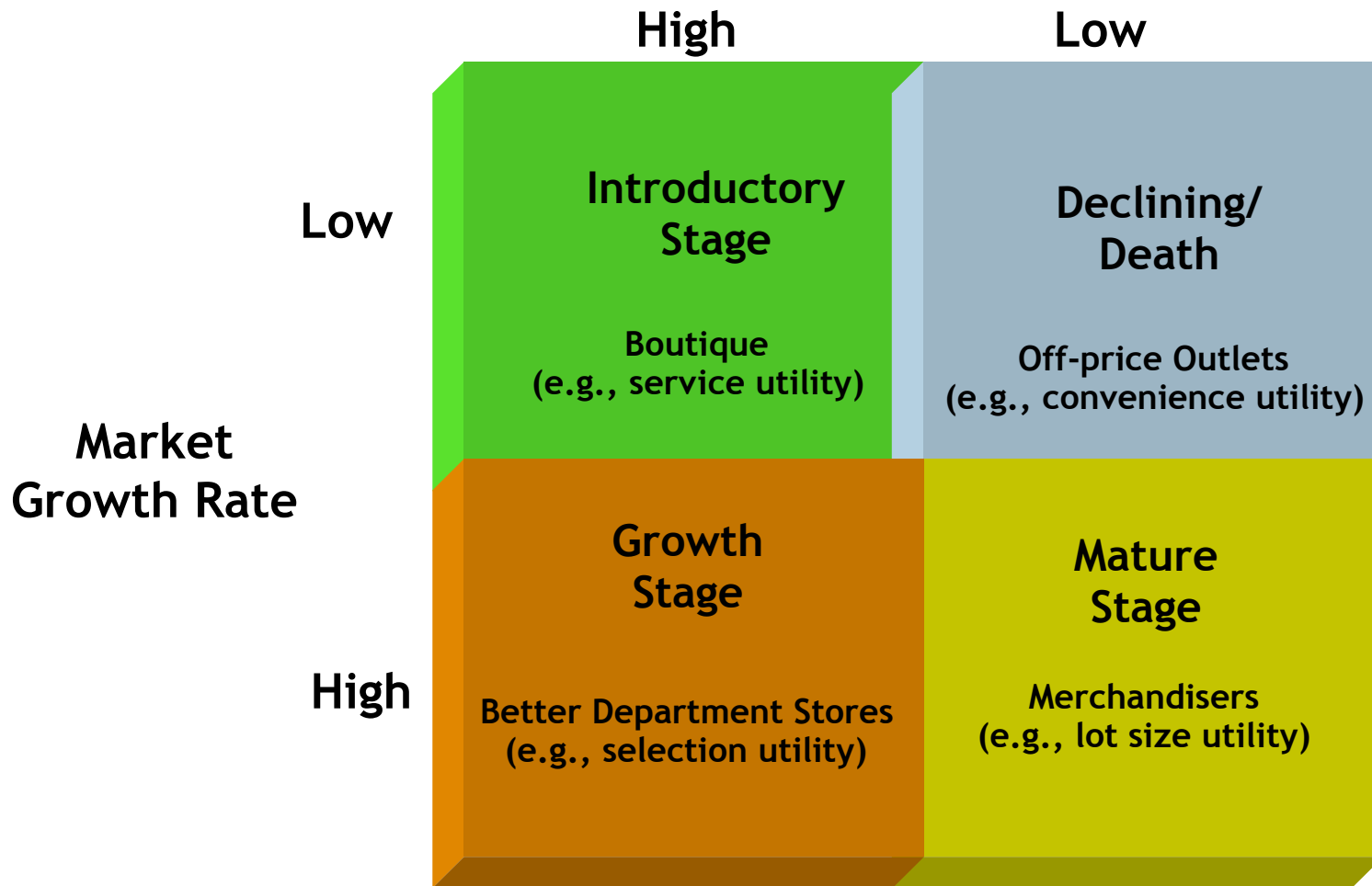


Channel Selection : Trade-Offs



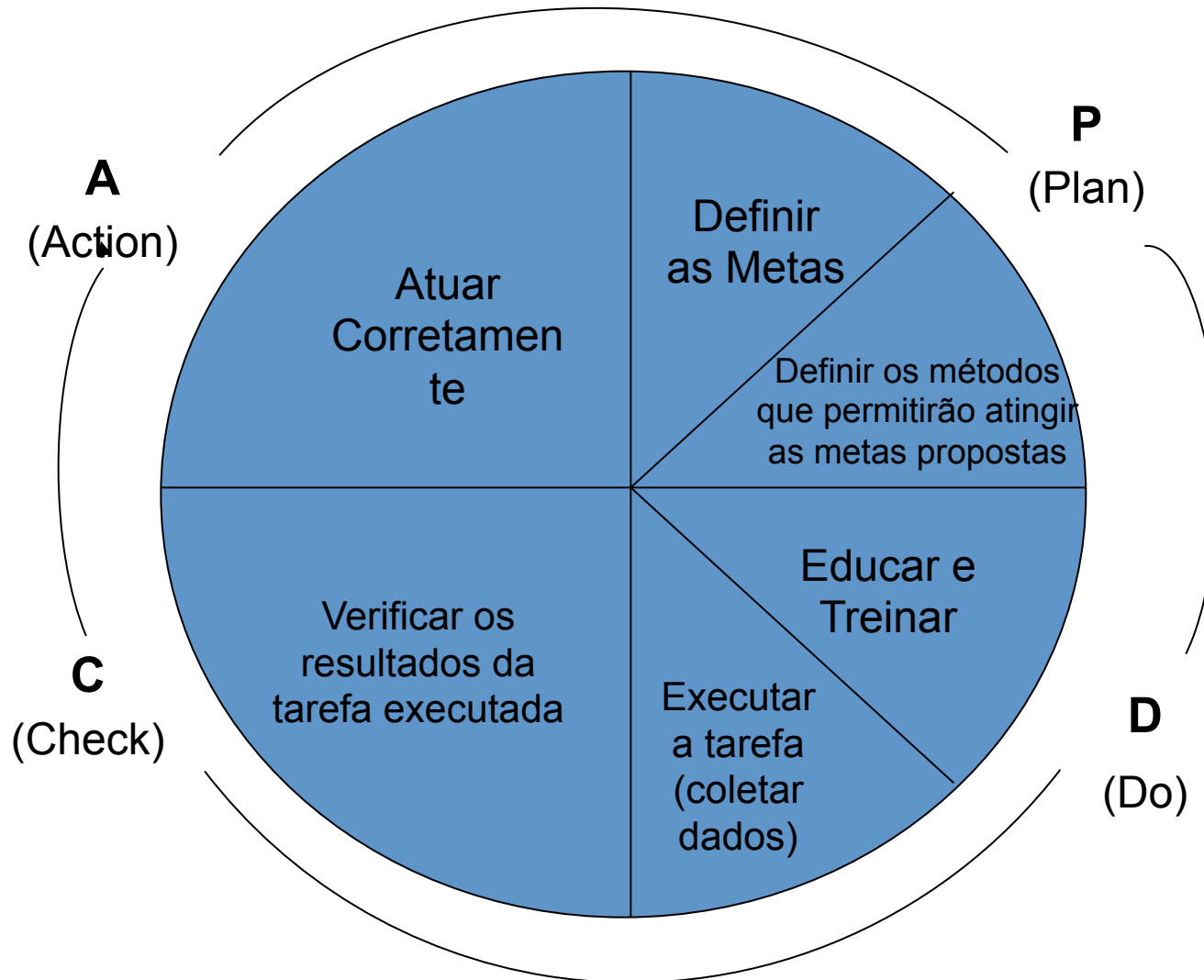
MUDANÇAS NO CICLO DE VIDA

Utility Added by Channel



Gestão de Resultados Software

PDCA- método de gestão



Características de um bom indicador chave (KPI)

- Reflete o direcionamento de valor estratégico
- Definida pelos executivos e investidores
- Desdobrada pela organização
- Baseada em padrões organizacionais
- Baseada em dados válidos
- Fácil de compreender
- Deve ser relevante
- Fornece limites , metas e benchmark
- Motiva/ dá poderes os colaboradores
- Leva a posição de agir

Principais Indicadores - Software

- Retorno sobre Investimento
 - Através da venda de licença de Software
 - Através da venda de atualização tecnológica
 - Leverage de outras soluções
 - Marca
 - Índice de satisfação / imagem do produto
- Potencial de mercado
 - Tamanho de mercado
 - % mercado mapeado
 - \$ potencial de negócios no mercado mapeado

Principais Indicadores - Software

- # \$ - oportunidades qualificadas
- # \$ - oportunidades com chance de fechamento
- # \$ - novos clientes
- # \$ - novos fechamentos
- Tempo médio / mínimo / máximo do ciclo de venda
- Ticket médio / mínimo / máximo praticado
- Desconto médio / mínimo / máximo praticado
- Taxa de conversão
 - Leads, prospect qualificado, propostado, demonstrado → fechados
- # visitas, demonstrações, propostas geradas
- # visitas para fechamento de negócio

Principais Indicadores - Software

- % renovação de contrato
- Custo médio de venda
- % aquisição de novos módulos
- % cross selling
- Investimento /Venda / lucro por canal de venda
- Retorno por campanha de vendas/marketing

Comparar com período anterior, futuro e mercado

Avaliar por vendedor, região, segmento, etc..

PDCA- método de gestão

