

Jorge Couto

PORTFÓLIO DE SERVIÇOS BI TOOLS

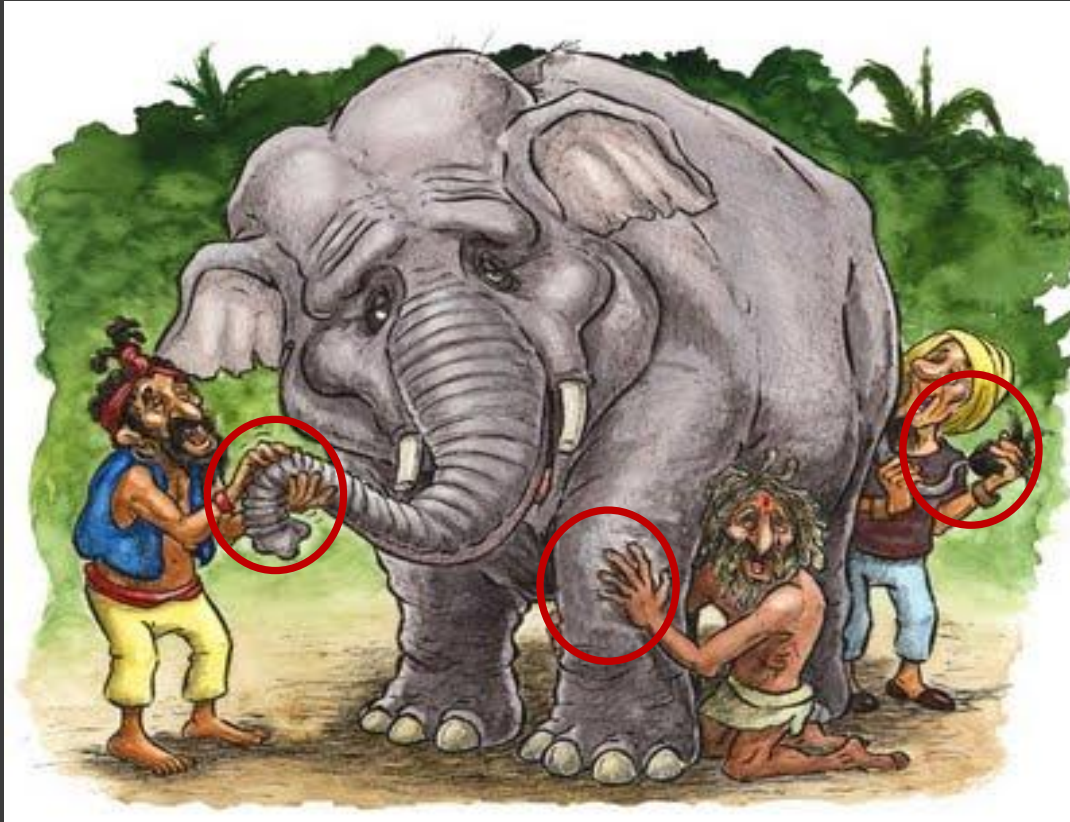
16 DE NOVEMBRO DE 2010



BI Tools

Produtividade em Vendas

Cobra, árvore ou corda?



Produtividade em Vendas

A comunicação Da gerência à liderança

“CONSTRUA UMA VISÃO COMPARTILHADA”

Curso POM – Process of Management – Hewlett-Packard -
1989

“UM FATO NÃO É UM FATO, ATÉ QUE
ESTEJAMOS DE ACORDO”

Curso Dynamic Leadership - Hewlett-Packard - 2003



Produtividade em Vendas

Situação Atual

Existe um gap crescente entre o *treinamento* não-técnico recebido pelos fornecedores de Tecnologia e o *treinamento* não-técnico recebido pelos seus VARs, Integradores e distribuidores que dificulta a *comunicação* e diminui a agilidade e a lucratividade das *vendas*.



Produtividade em Vendas

Share of wallet?

Win Rate ?

Conversion rate ?

Cross selling?

Pipeline ?

Exit Criteria ?

Velocity?

Funnel?

Sales Stage?

Win probability?



Forecast?

Lead generation?

Recency?

Size?

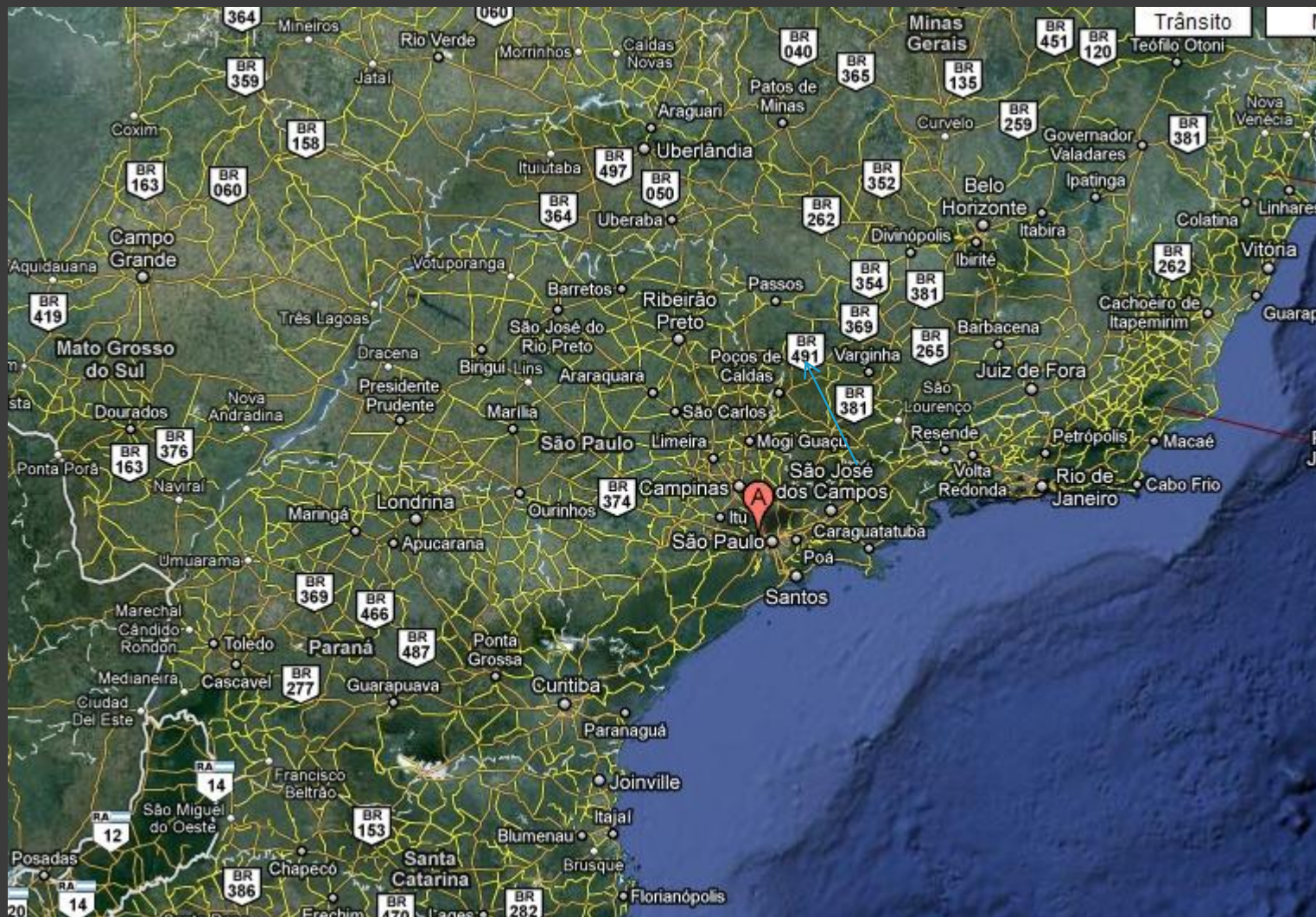
Up selling?

Shape?



Produtividade em Vendas

Cliente - Revenda - Fornecedor



BI Tools

Produtividade em Vendas

Oportunidade



Aumentar a *lucratividade* dos VARs, integradores, distribuidores e fornecedores de Tecnologia, medida através do win rate, tornando a *comunicação* entre os mesmos mais rápida e mais eficaz.

$$\frac{* \text{ Oport. Ganhas}}{\text{(Oport. ganhas + Oport. Perdidas)}}$$

Win rate x lucratividade

Indicadores	Empresa		
	A	B	B'
Win Rate	60%	10%	30%
Σ Oportun ganhas	\$6.000	\$6.000	\$6.000
Σ Oport. Ganhas + perdidas	\$10.000	\$60.000	\$20.000
Valor médio de 1 oportunidade	\$40	\$40	\$40
Qtde total de oportunidades	250	1.500	500
Custo médio de venda de 1 oport.	\$5	\$5	\$5
Custo Total de Vendas	\$1.250	\$7.500	\$2.500
Resultado Parcial	\$4.750	-\$1.500	\$3.500
Valores em Milhares \$			

Estratégia:

Fornecer serviços especializados de treinamento, assessoria e desenvolvimento a VARs, integradores, distribuidores e fornecedores no Brasil, empregando conceitos utilizados internacionalmente no mercado de Tecnologia*, para que a *comunicação* entre os mesmos se transforme de obstáculo em forte diferencial.

* CDSM – Customer Driven Sales Methodology, Dynamic Leadership, AMP – Account Management Plan, LAMP – Large Account Management Plan, Strategic Selling, CHAMP – Channel Account Management Plan e Managing Strategic Relationship.



Produtividade em Vendas

Visão:

Uma carteira de clientes bem definida e gerenciada, gerará um pipeline eficiente (win rate $\geq 60\%$) que, por sua vez, permitirá a elaboração de forecasts precisos ($\pm 5\%$), tornando a interação entre fornecedor, canal e cliente mais eficaz e eficiente.

Portfólio de serviços:



Mudanças Complexas

Visão Comum	Habilidades	Incentivos	Recursos	Plano de Ação	MUDANÇA
X	Habilidades	Incentivos	Recursos	Plano de Ação	Confusão
Visão Comum	X	Incentivos	Recursos	Plano de Ação	Ansiedade
Visão Comum	Habilidades	X	Recursos	Plano de Ação	Mudança Lenta
Visão Comum	Habilidades	Incentivos	X	Plano de Ação	Frustração
Visão Comum	Habilidades	Incentivos	Recursos	X	Falsos Inícios

TREINAMENTO

Módulos*:

I - Vendas Consultivas → vendedores internos e externos, gerentes de contas, supervisores, gerentes e diretores de vendas de empresas de Tecnologia.

II - Administração do Pipeline e Forecast → vendedores internos e externos, gerentes de contas, supervisores, gerentes e diretores de vendas de empresas de Tecnologia.

III - Planejamento e Gerenciamento de Contas → gerentes de contas, supervisores, gerentes e diretores de vendas de empresas de Tecnologia.

* Módulos com duração de **8 horas**, ministradas em um único dia ou em duas seções diárias de 4 horas.



Produtividade em Vendas

I - Vendas Consultivas



Produtividade em Vendas

Objetivo

Aumentar o ticket médio¹ e a chance² dos participantes ganharem as oportunidades de vendas de que participam.

1 – Soma total das vendas / qtde. de oportunidades ganhas

2- Soma dos deals ganhos / Soma (Deals ganhos + deals perdidos)



Produtividade em Vendas

Vendas Consultivas:

- Abertura.
- O novo ambiente de vendas.
- O que é uma venda complexa?
- As diferenças entre a venda transacional e a venda consultiva.
- As 5 fases da venda consultiva.
- Como confirmar cada fase.
- A importância de chegar cedo à oportunidade.



Produtividade em Vendas

Vendas Consultivas:

- O que é relevante em cada fase.
- Workshop de fixação de conceitos.
- Existe de fato uma oportunidade?
- Encontrando o decisor econômico.
- A importância das métricas: Shape - Win Rate \$ - Win Rate # - Size – Velocity – Conversion Rate.



Vendas Consultivas:

- O valor da informação histórica.
- O shape, as figuras, o diagnóstico e as ações preventivas e corretivas.
- Workshop de fixação de conceitos.
- Avaliação do curso.
- Encerramento.



II - Administração do Pipeline e Forecast



Produtividade em Vendas

Objetivo

Aumentar o índice de previsibilidade* das projeções de vendas feitas pelos participantes.

*Valor realizado/valor projetado*100%



Produtividade em Vendas

Administração do Pipeline e Forecast:

- Abertura.
- O novo ambiente de vendas.
- As 5 fases da venda consultiva.
- Como confirmar cada fase.
- A importância de chegar cedo à oportunidade.
- O que é relevante em cada fase.
- A administração do pipeline.



Administração do Pipeline e Forecast:

- A importância de se classificar as oportunidades corretamente e o probing.
- As diferentes ações para aumentar o funil, para aumentar o win rate e para reduzir o tempo de fechamento das oportunidades.
- A qualificação das oportunidades.
- Workshop de fixação de conceitos.



Administração do Pipeline e Forecast:

- A Previsibilidade do Forecast – o modelo gráfico 90/60/30 e o modelo heurístico. Ferramentas.
- A análise de Win Loss.
- A probabilidade histórica.
- A apuração da verdadeira causa.
- Workshop de fixação de conceitos.
- Avaliação do curso.
- Encerramento.



III - Planejamento e Gerenciamento de Contas

Objetivo

Apresentar aos participantes conceitos, processos e boas práticas utilizados na definição, no planejamento e no gerenciamentos de carteiras de vendas vencedoras.



BI Tools

Produtividade em Vendas

Planejamento e Gerenciamento de Contas:

- Abertura.
- As duas macro-etapas do planejamento.
- O roteiro do planejamento.
- As métricas do pipeline.
- A importância do win-rate.
- Win Rate por solução/região.



BI Tools

Produtividade em Vendas

Planejamento e Gerenciamento de Contas:

- What If e ROI.
- Workshop de fixação de conceitos.
- O conceito de Cliente Ideal.
- A análise ABCD.
- Avaliação do relacionamento.
- Parametrização de Contas, Vendedores e Visitas.



Produtividade em Vendas

Planejamento e Gerenciamento de Contas:

- Definição das carteiras de vendas.
- Planejamento de atividades.
- Cobertura Geográfica.
- Workshop de fixação de conceitos.
- Avaliação do curso.
- Encerramento.



Produtividade em Vendas

Recomendação:

“Recomendo fortemente tanto para fornecedores como para revendedores e/ou canais de valor agregado este treinamento ministrado pelo Jorge Couto. Além do vasto conhecimento prático e de um embasamento teórico invejável, Jorge aborda as questões que fazem o dia a dia da relação fornecedor-revenda-cliente mais eficazes e eficientes.”

Raul Papaléo – Membro do comitê do IBGC – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, Professor do MBA Executivo da FAAP, membro do conselho da Teikon e diretor da HP Brasil por dezoito anos.



Produtividade em Vendas

Investimento:

- In-house: R\$4.000 por módulo para *até 20 participantes*. Cliente providencia sala, coffe-breaks, projetor, blocos e canetas.
- Hotel Quality ou similar - R\$6.000 por módulo para até 20 participantes. Inclui sala, 2 coffe-breaks, projetor, blocos e canetas.

- * Impostos inclusos. Apresentação de Nota Fiscal Eletrônica de Serviços.
- * Para cursos fora da Grande São Paulo deverão ser incluídas as despesas de hospedagem e de locomoção do instrutor.
- * Verificar a possibilidade de reembolso via verba de Marketing cooperado.





ASSESSORIA



Produtividade em Vendas

Assessoria:

- Avaliação e identificação de boas práticas e oportunidades de melhoria nos processos de:
 - definição de carteiras de clientes.
 - gerenciamento do pipeline.
 - administração do forecast.
- Apoio na implantação da classificação ABCD de clientes.
- Apoio na implantação de gerência de mudanças para acelerar a adesão dos usuários a novos sistemas e para melhorar a qualidade dos dados em sistemas já implantados.



Produtividade em Vendas

Assessoria:

- ⦿ Implantação de métricas para gerenciamento de:
 - pipeline de vendas.
 - previsibilidade do forecast.
 - carteiras de clientes.
- ⦿ Apoio na implantação de processo de definição e gerenciamento de carteiras de vendas vencedoras e na definição de metas de vendas por clientes, produtos e serviços.
- ⦿ Apoio na implantação de processo para análise periódica de win/loss.



Produtividade em Vendas

FERRAMENTAS



Ferramentas:

- Desenvolvimento e implantação de ferramentas analíticas e dashboards para:
 - classificação ABCD de clientes.
 - gerenciamento das carteiras de vendas.
 - identificação de oportunidades de cross e up-selling na base instalada.
 - gerenciamento do Pipeline.
 - gerenciamento do Forecast.
 - análise de Win/Loss.
 - análise das vendas históricas feitas a clientes.



Produtividade em Vendas

Ferramentas:

- ⦿ Integração de bases de dados corporativas (CRM, SFA e ERP), planilhas e arquivos de texto.
- ⦿ Construção de bases de dados normalizadas em Access e SQL Server para acesso rápido e confiável a informações fundamentais ao planejamento e ao gerenciamento de contas, como vendas históricas, potencial de compras, etc.



Produtividade em Vendas

Recomendação:

“Recomendo a BI Tools para os canais VARs e VADs que queiram crescer e fortalecer o relacionamento com seus clientes e vendedores. Nós na HP Brasil tínhamos um sério problema com acuracidade de forecast junto aos nossos canais e vendedores internos, após a consultoria do Jorge Couto tudo mudou e hoje podemos nos orgulhar de termos um forecast bastante acurado. O Jorge é honesto, tem muita experiência em vendas e conhece profundamente o mercado de VARs e VADs no BRASIL.”

[Gedeon Viana](#) – Na época *Gerente de Canais da HP Brazil*, atual *Diretor de Vendas da Huawei Symantec* .



Produtividade em Vendas

PROPOSIÇÃO DE VALOR



Produtividade em Vendas

Proposição de valor:

Através do aumento tangível do ticket médio, do win rate e da previsibilidade do forecast, os contratantes dos nossos serviços de treinamento, assessoria e desenvolvimento obterão um rápido retorno sobre o investimento, que lhes é garantido pelos seguintes diferenciais:



BI Tools

Produtividade em Vendas

Diferenciais:

- Mais de 10 anos de experiência e resultados em produtividade de vendas.
- Mais de 100 profissionais treinados no Brasil em empresas de Tecnologia, com confirmação pelos gestores de razoável aumento do win rate, do ticket médio e da previsibilidade do forecast após os treinamentos.
- Quatro anos à frente da área de Marketing de Canais de Valor da HP no Brasil.
- Planejamento anual feito com os donos de revendas da época fez triplicar as vendas indiretas da HP no período.



Produtividade em Vendas

Diferenciais:

- Cinco anos como gerente de Desenvolvimento de Vendas e de Marketing da HP, três deles na função de Gerente de Inteligência de Marketing para a América Latina.
- Desenvolvimento e implantação de melhorias nos processos de gerenciamento do pipeline e do forecast nas áreas de Vendas e de Finanças do grupo de Soluções Tecnológicas da HP Brasil com excelentes resultados.
- Quatro casos de sucesso documentados em [Vendas](#) e três em [Canais](#).



Produtividade em Vendas

Diferenciais:

- Participação ativa na implantação de dois sistemas SFA (sales force automation) e de dois sistemas CRM (customer relationship management).
- [Trinta e duas recomendações nacionais e internacionais no LinkedIn.](#)
- Treinamento completo e aplicação prática, com resultados comprovados, das principais metodologias de venda de valor*.
- Preços competitivos!

* **CDSM** – Customer Driven Sales Methodology, **SS** - Strategic Selling, **CHAMP** – Channel Account Management Plan, **AMP** – Account Management Plan, **LAMP** – Large Account Management Plan e **MSR** - Managing Strategic Relationship.



Produtividade em Vendas

Clientes:



Produtividade em Vendas

Ligue e agende uma apresentação na
sua empresa:

Jorge Couto

(11) 8327-4360

jorge.couto@bitools.com.br



Produtividade em Vendas

FIM



BI Tools

Produtividade em Vendas