

NOTIFICAÇÃO Nº 01/2021 – VENDAS B2B PARA INDÚSTRIA

A Comissão Especial de Credenciamento e Cadastramento do Edital de Metodologia de Terceiros 01/2020, no uso de suas atribuições, por meio da sua Presidente e demais membros da Comissão, vem informar a publicação da Ficha Técnica de Demanda do Produto “VENDAS B2B PARA INDÚSTRIA”.

DEMANDA DE PRODUTO	Consultoria para estruturação de processos de vendas B2B (negócios para negócios) para pequenas indústrias com a utilização de estratégias focadas em inbound ou outbound marketing.		
ÁREA	Marketing e Vendas	SUBÁREA	Vendas
FORMATO DO PRODUTO	Consultoria online e/ou presencial		
OBJETIVOS	Auxiliar os empresários do setor da indústria na estruturação dos seus processos de vendas consultivas objetivando a ampliação do seu potencial comercial por meio de estratégia de atração e retenção de clientes proprietários de outras empresas. Utilizando ferramentas de negociação empresarial, entendimento do mercado e meios digitais de vendas para negócios. Cujo o objetivo central é a definição de estratégia de marketing voltadas para relação comercial entre negócios (fornecedores e compradores) e geração de novas demandas em fluxo crescente.		
BENEFÍCIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Estruturação da área comercial com foco em vendas B2B • Melhoria na escala de vendas • Mapeamento de compradores de alto potencial • Fidelização de carteira de clientes empresariais • Diagnóstico empresarial para identificação de GAPs na área comercial 		
INDICADORE (S) DE RESULTADO (ETAPA 4 – APLICAÇÃO E AVALIAÇÃO DA SOLUÇÃO)¹	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento da taxa de Conversão de Vendas (leads x compradores): Sim (sim/não) • Aumento do Ticket Médio: Sim (sim/não) • NPS $\geq 8,0$ (de 0 a 10) • Disponibilidade de pagamento pelo serviço, por parte do cliente atendido: Sim (sim/não) 		
CARGA HORÁRIA	Até 30 horas.		
PRAZO MÁXIMO	Até 60 dias.		

¹ Quando se referirem a **valor numérico**: será considerada a média aritmética das notas atribuídas por todos os participantes (respondentes).

Quando se referirem a **valor não numérico**: será considerado alcançado quando pelo menos 80% dos participantes (respondentes) indicarem o alcance.

ENTREGAS	<ul style="list-style-type: none">• Análise dos Resultados dos Indicadores da Empresa;• Playbook de Vendas• Análise da Estrutura de Vendas B2B• Análise comparativa do segmento da empresa• Perfil do público alvo e dimensionamento de mercado
BAREMA DE AVALIAÇÃO DO PRODUTO (ETAPA 3 – AVALIAÇÃO DA SOLUÇÃO)	Barema padrão do Edital - ANEXO VI
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES	O público-alvo são: pequenas indústrias dos segmentos de alimentos, bebidas, cosméticos, moda, construção civil e gráficas.

Salvador/BA, 22 de janeiro de 2021.

Norma Lúcia Oliveira da Silva
Presidente da Comissão de Credenciamento e Cadastramento



PROTOCOLO DE ASSINATURA DIGITAL(S)

Este documento foi assinado digitalmente no e-DOC Web Imaging por: