

NOTIFICAÇÃO 19 – PROSPECÇÃO E APROXIMAÇÃO DE CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO NO MERCADO

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 “**PROSPECÇÃO E APROXIMAÇÃO DE CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO NO MERCADO**”.

| | | | |
|---|--|----------------|-----------------------|
| DEMANDA DE PRODUTO | Consultoria para prospecção e aproximação de canais de distribuição/comercialização no mercado, informações e oportunidades de mercado para produtos do agronegócio. | | |
| ÁREA | Marketing e Vendas | SUBÁREA | Marketing Estratégico |
| FORMATO DO PRODUTO | Consultoria presencial e/ou remota. | | |
| OBJETIVOS | Buscar, preparar e aproximar potenciais compradores ou parceiros comerciais em canais de distribuição: representantes comerciais, atacadistas, distribuidores, varejistas, dentre outros para a empresa demandante em determinado mercado de interesse da empresa. Bem como fazer o monitoramento das negociações, no curto prazo. | | |
| BENEFÍCIOS | <ul style="list-style-type: none"> • Ampliação da base de clientes. • Aproximação de novas parcerias comerciais. • Ampliação das possibilidades de vendas. • Maior visibilidade dos produtos no mercado. | | |
| INDICADORES DE RESULTADO¹ | <ul style="list-style-type: none"> • Índice de satisfação do cliente atendido ≥ 8,0 (de 0 a 10). • Disponibilidade de pagamento pelo serviço, por parte do cliente atendido: Sim (sim/não). • Aumento de volume de vendas no mercado: Sim (Sim/Não). • Novos canais de vendas prospectados ≥ 2. • NPS ≥ 8,0 (de 0 a 10). | | |
| CARGA HORÁRIA | Até 80 horas. | | |
| PRAZO MÁXIMO | Até 60 dias (prospecção dos canais de comercialização + entregas previstas). Até 30 dias (monitoramento). | | |
| ENTREGAS | <ul style="list-style-type: none"> • Relatório com lista e informações (endereço, responsáveis, contatos, dentre outros) dos canais prospectados. • Plano tático com orientação de vendas para cada canal de comercialização prospectado. | | |

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.

| | |
|---------------------------------------|---|
| BAREMA DE AVALIAÇÃO DO PRODUTO | Barema padrão (ANEXO VI). |
| INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES | O público-alvo são: Agroindústrias (micro e pequenas empresas) de diversos segmentos. |

Salvador/BA, 17 de novembro de 2020.

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: