

FICHA TÉCNICA Nº13 – VENDAS – ACELERAÇÃO DE VENDAS PARA O SETOR VAREJISTA

A Comissão de Credenciamento e Cadastramento do Edital de Metodologia de Terceiros 01/2021 – Sebrae/MS, no uso de suas atribuições, vem informar a publicação da Ficha Técnica de Demanda de Produto “ACELERAÇÃO DE VENDAS PARA O SETOR VAREJISTA”

DEMANDA DE PRODUTO	Aprimorar as estratégias de vendas e estruturar os canais de comunicação online das empresas varejistas, aumentando o engajamento de clientes e seguidores, e consequentemente as vendas.								
TEMA	Marketing e Vendas			SUBTEMA	Vendas				
FORMATO DO PRODUTO	Consultoria	Mentoria	Curso	Palestra	Oficina/Workshop				
MODALIDADE	Online	Presencial							
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Criação e elaboração do Funil de Vendas e de todas as suas etapas; • Desenvolvimento das melhores e mais atuais práticas de vendas, relacionamento com o cliente e atendimentos presenciais; • Retenção e Fidelização de Clientes; • Organizar formas qualificadas de prestação de serviço alinhadas com seu cliente; • Desenvolvimento de Métricas de Vendas e acompanhamento de Resultados; • Gestão da Equipe de Vendas; • Melhorar e desenvolver os espaços de venda nas Redes Sociais; • Trabalhar as estratégias de vendas do WhatsApp Business; • Entender e desenvolver o conceito de Omnichannel, pensando sobre outros espaços de venda como o Site e Marketplaces; • Entender as diferenças, vantagens e desvantagens do tráfego orgânico e do pago; • Geração e qualificação de <i>Leads</i>; • Desenvolver técnicas para criar conexões com o público a partir do calendário editorial; • Instrumentalizar o empresário na gestão de seu estoque, entendimento do seu Core Business e das categorias de produtos para criar uma boa imagem da marca; 								
RESULTADOS ESPERADOS	<ul style="list-style-type: none"> • Ações planejadas no desenvolvimento inteligente de um conteúdo editorial alinhado com sua marca e seu Core Business; • Desenvolvimento de estratégias omnichannel para ter mais presença da marca e produtos nas mídias online; • Qualificação das técnicas de exibição de seus produtos e marca nas mídias sociais; • Desenvolvimento de técnicas diferentes de atendimento, online e presencial, e de prestação de serviço adequadas ao público-alvo; • Aprender a como utilizar dados da empresa e dos perfis nas redes sociais que ajudem a tomada de decisão do que vender e como vender; • Criação de um funil de Vendas. 								
CARGA HORÁRIA	Mín: 06h(Consultoria); 04h(Mentoria, Curso, Oficina); 1h (Palestra) Máx: -								
ENTREGAS	<ul style="list-style-type: none"> • Consultoria: Relatório das Ações Realizadas; Relatório de Resultados Alcançados. • Demais Modalidades: Ferramentas de desenvolvimento e Workbook. 								
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES	<p style="color: red;">Poderão ser inscritas neste Edital as soluções de mercado que entreguem parcialmente os Objetivos e os Resultados Esperados colocados na Ficha Técnica de Demanda, ficando a cargo da Comissão de Credenciamento avaliação posterior.</p>								

Cintia Shigemoto Guedes
Gerente da Unidade de Relacionamento e Experiência do Cliente - UX