



### 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"><li>• Criação e elaboração do Funil de Vendas e de todas as suas etapas;</li><li>• Desenvolvimento das melhores e mais atuais práticas de vendas, relacionamento com o cliente e atendimentos presenciais;</li><li>• Retenção e Fidelização de Clientes;</li><li>• Organizar formas qualificadas de prestação de serviço alinhadas com seu cliente;</li><li>• Desenvolvimento de Métricas de Vendas e acompanhamento de Resultados;</li><li>• Gestão da Equipe de Vendas;</li><li>• Melhorar e desenvolver os espaços de venda nas Redes Sociais;</li><li>• Trabalhar as estratégias de vendas do WhatsApp Business;</li><li>• Entender e desenvolver o conceito de Omnichannel, pensando sobre outros espaços de venda como o Site e Marketplaces;</li><li>• Entender as diferenças, vantagens e desvantagens do tráfego orgânico e do pago;</li><li>• Geração e qualificação de <i>Leads</i>;</li><li>• Desenvolver técnicas para criar conexões com o público a partir do calendário editorial;</li><li>• 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;</li></ul>				
RESULTADOS ESPERADOS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ações planejadas no desenvolvimento inteligente de um conteúdo editorial alinhado com sua marca e seu Core Business;</li><li>• Desenvolvimento de estratégias omnichannel para ter mais presença da marca e produtos nas mídias online;</li><li>• Qualificação das técnicas de exibição de seus produtos e marca nas mídias sociais;</li><li>• Desenvolvimento de técnicas diferentes de atendimento, online e presencial, e de prestação de serviço adequadas ao público-alvo;</li><li>• 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;</li><li>• Criação de um funil de Vendas.</li></ul>				
CARGA HORÁRIA	Mín: 06h(Consultoria); 04h(Mentoria, Curso, Oficina); 1h (Palestra) Máx: -				
ENTREGAS	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Consultoria:</b> Relatório das Ações Realizadas; Relatório de Resultados Alcançados.</li><li>• <b>Demais Modalidades:</b> Ferramentas de desenvolvimento e Workbook.</li></ul>				
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES	Poderão ser inscritas neste Edital as soluções de mercado que entreguem parcialmente os <b>Objetivos</b> e os <b>Resultados Esperados</b> colocados na Ficha Técnica de Demanda, ficando a cargo da Comissão de Credenciamento avaliação posterior.				

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