

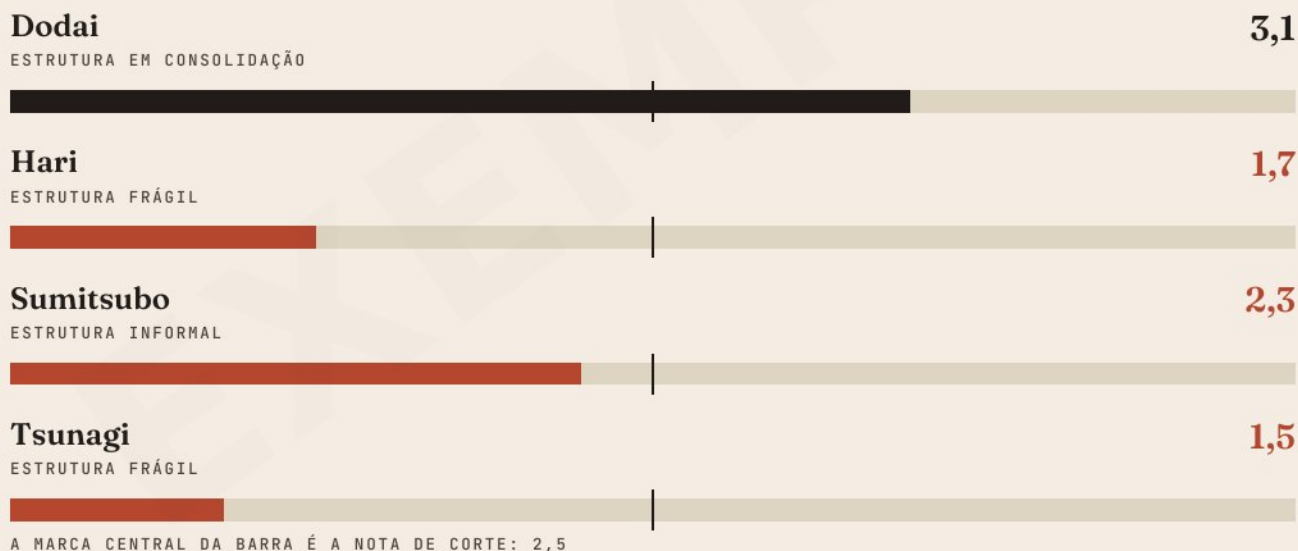
CARTA DE ABERTURA

Ana Duarte, este relatório descreve a estrutura comercial da empresa Indústria Modelo S.A. a partir das respostas que você deu, na visão de quem gere o comercial. Ele trata da estrutura que transforma esforço em resultado. O esforço, na maioria das empresas, já existe em abundância. Leia com uma pergunta em mente: o que acontece com a operação no dia em que as pessoas mais experientes deixarem de compensar aquilo que a estrutura ainda não resolve?

LEITURA GERAL

2,2 / 4 **ESTRUTURA INFORMAL**

A leitura geral mostra uma operação que funciona, em boa medida, por hábito e por experiência. A estrutura existe, em grande parte, de maneira informal, e o trabalho que importa agora é transformar o que está na cabeça das pessoas em regra da empresa.



COMO LER ESTE RELATÓRIO

Cada pilar recebe uma nota de 1 a 4, que é a média das respostas dadas a esse pilar. A nota de corte é 2,5: abaixo dela, a estrutura ainda depende mais de pessoas do que de método. A nota geral é a média dos quatro pilares e recebe um nome: frágil, informal, em consolidação ou sólida. Em cada pilar, os pontos aparecem em três grupos: o que pede atenção (respostas 1 e 2), o que está em consolidação (resposta 3) e o que sustenta (resposta 4). Cada ponto de atenção ou de consolidação traz ações com prazo, que se reúnem ao final em um plano de noventa dias.

Plano de 90 dias

Um diagnóstico só vale o que a empresa faz com ele. O plano abaixo reúne as ações dos pontos que pedem atenção e dos que estão em consolidação, ordenadas pela prioridade que as suas respostas indicam: primeiro o que sustenta o resto, depois o que depende de uma base já firme. Faça menos coisas e termine todas.

DIAS 1 A 30

Assentar a base



TSUNAGI • CRM OU SISTEMA COMPARTILHADO

Defina o conjunto mínimo de informações que todo cliente e toda oportunidade devem ter registrados. Comece pequeno: dez campos bem preenchidos valem mais do que cinquenta vazios.

CONTINUA NO RELATÓRIO COMPLETO

DIAS 31 A 60

Fazer funcionar



HARI • SATISFAÇÃO COM A REMUNERAÇÃO VARIÁVEL

Converse individualmente com cada vendedor e pergunte qual parte do modelo ele considera injusta e qual parte entende menos. Garanta que a conversa seja reservada e anote as respostas sem defender o modelo.

CONTINUA NO RELATÓRIO COMPLETO

DIAS 61 A 90

Tornar rotina



SUMITSUBO • PREVISÃO DE VENDAS

Registre, no início de cada semana, o valor que se espera fechar no mês, por vendedor. A exatidão vem depois, o registro vem primeiro.

CONTINUA NO RELATÓRIO COMPLETO