



SharpSelling

**Novas Tecnologias e o
Desenvolvimento de Equipes
de Vendas do Varejo**

ROBERTO FAVA SCARE

Empreender e Inovar

- § *Founder* do Sharp Selling
- § Sócio fundador da Markestrat
- § Professor Doutor de Marketing da FEARP-USP
- § Investidor Anjo: E-Agro e Agromercador
- § Projetos de consultorias aproximadamente 200 projetos entregues para mais de 50 organizações



**A Força do
Empreender**

O Barbeiro

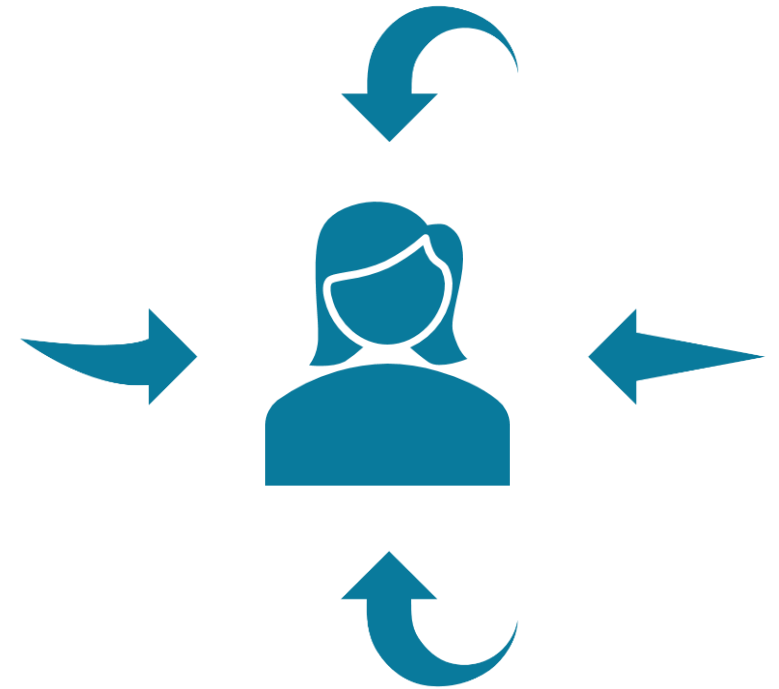
O Mundo 4.0

**Alinhamento
Ideia,
Propósito e
Background**

**Time e
Parceiros**

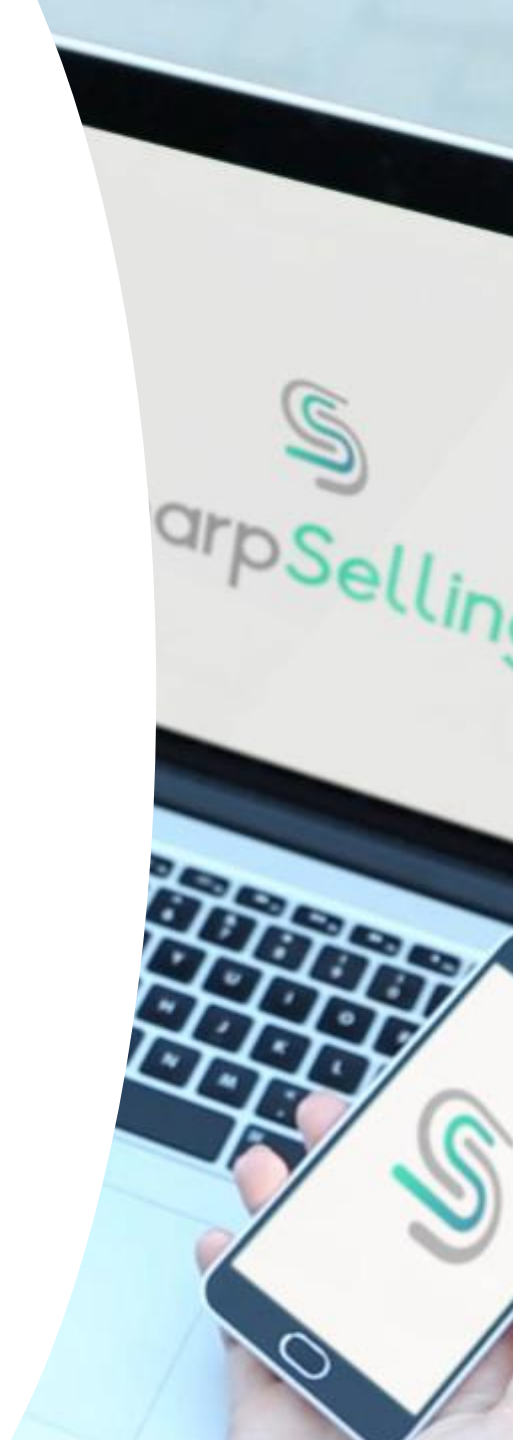
Desafios dos Clientes: Socorro!

- § Multi-Plataforma e Mobile
- § Avalanche de Informação
- § Papel dos *Influencers*
- § Dúvida na tomada de decisão
- § Necessidade de orientação
- § Expectativa e Satisfação em relação à experiência com a Marca
- § Dissonância cognitiva
- § Pequena parcela é “auto digital”



Desafios do Vendedor: Socorro mesmo!

- ↳ Cliente possui mais informação
- ↳ Enfrenta muitas objeções do cliente
- ↳ Rapidez do surgimento de novos produtos e soluções
- ↳ Dificuldade de ter argumento
- ↳ Sente-se Pressionado
- ↳ Sente-se Abandonado
- ↳ Ofertas e Programas de Incentivo Concorrentes



Desafios da Educação de Adultos: Não quero, não me atrapalhe!

- ↳ Clareza de Objetivos e Propósitos
- ↳ Respeitar Diferenças Individuais e Situacionais
- ↳ Crescimento Individual e Motivação
- ↳ Experiência e Prontidão
- ↳ Inserção no Ambiente



Desafios das Empresas: Trade Off

- ↳ Estratégia não chega ao cliente – Hora da Verdade
- ↳ Equilíbrio dos Esforços de Marketing
- ↳ Equilíbrio *On Line / Off Line*
- ↳ Conhecimento e Informação da Equipe sobre Produto, Processos e Comportamentos
- ↳ *Turn-Over* Alto e Necessidade de Resposta Rápida
- ↳ Uniformização do Discursos em Grandes Territórios
- ↳ Investimentos em Treinamento da Força de Vendas muito altos e que dispersam rapidamente
- ↳ Competem pela atenção e acesso da FDV do Canal



Ambiente de Negócios em constante mudança

Capacitação das equipes comerciais tem dificuldade em acompanhar essa evolução



Desempenho de vendas é prejudicado

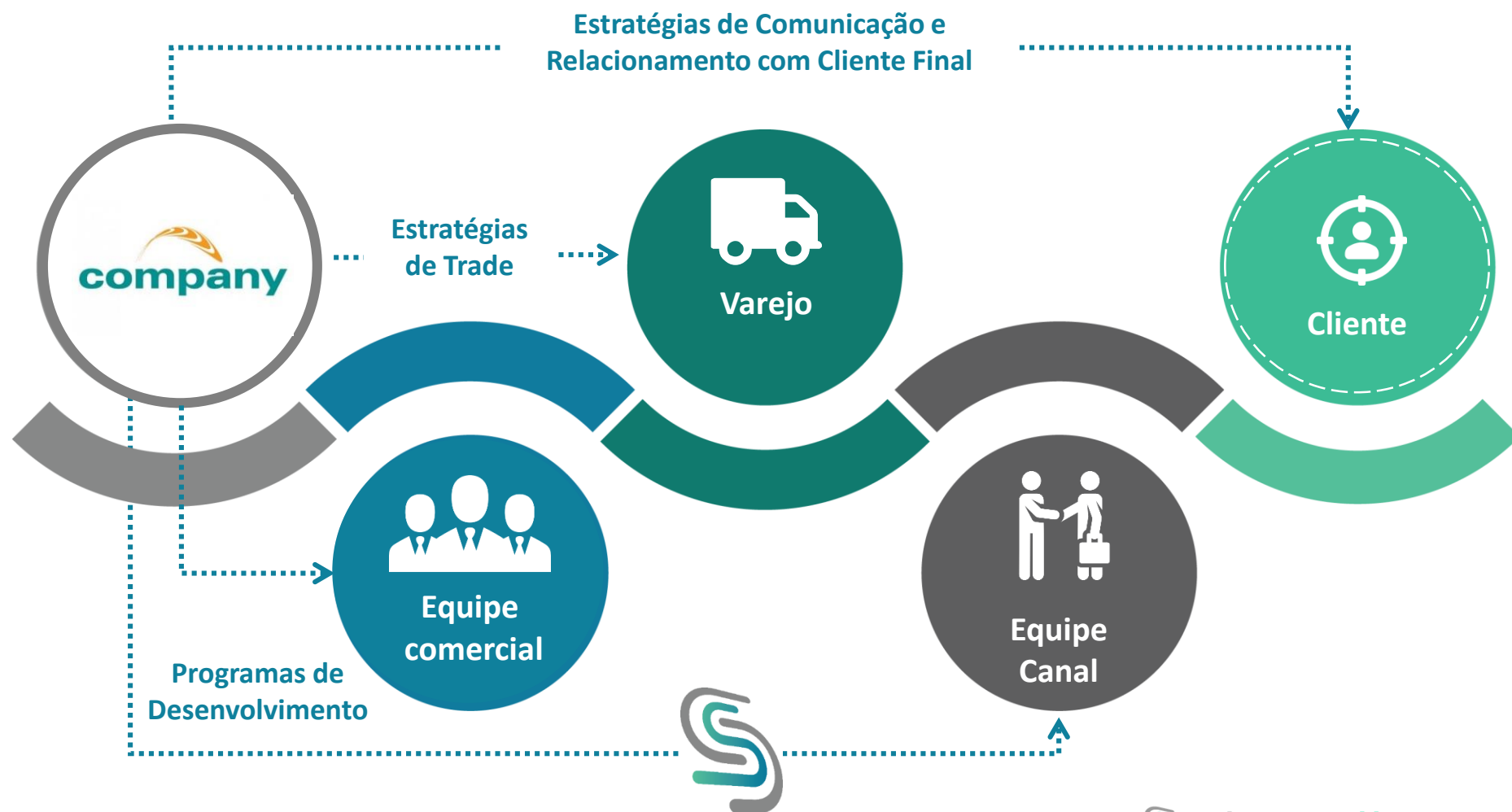


Dificuldade em entregar valor na ponta



Onde está a OPORTUNIDADE

Alinhar a mensagem entre a estratégia e a ponta



Nossa SOLUÇÃO

Um programa de treinamento **digital e interativo**, customizado para cada negócio, com métodos integrados de Microlearning e Gamification.



- Entrega de conteúdo em pequenas medidas
- Maximiza o aprendizado e retenção em menor tempo, com agilidade e precisão

- Regras, Conquistas e Recompensas
- Engajamento e estímulo da produtividade em relação a um objetivo.

SharpSelling System

Atitude e
Comportamento

Produtos e
Serviços

Processos
Comerciais



Nosso modelo de negócio

Inteligência de
Mercado

Proposta de
Valor

Entrega
Digital



Proposta de Valor

Estratégia de Marketing

Análise de Portfólio e
Proposta de Valor

Arquitetura do Sistema



Programa de Recompensa e
Desenvolvimento da
Campanha



Argumentos de
Vendas e Superação
de Objeções

Alinhamento e
Comunicação
(Push e Pull)

Entrega Digital

Inventário do
Conhecimento

Customização das Trilhas de
Aprendizagem de Produto



Gamification e
Fixação do Conteúdo



Entrega Mobile

Acessível a Qualquer
Momento

Atrativo e
Flexível

Inteligência de Mercado

Avaliação do Envolvimento e Aprendizado



Sistemas de Incentivo para o Canal



Desempenho de Vendas, Business Intelligence e Fast Feedback

Efetividade de Vendas

Aplicativo Sharp Selling



A construção de um novo negócio



Case: Treinamento em Produtos

DESAFIOS

Como gerar venda de valor e levar para a ponta?

Força de Vendas: 2000 pessoas, entre CLT e RTV, pulverizadas geograficamente.

Portfólio de produtos extenso.

NECESSIDADES

Unificação de discurso, com informações corretas

Empresa em crescimento

Capacitação para time interno e canais de venda

Nossa Solução

- Projeto piloto com 3 produtos para o time interno (150 pessoas)
- Aplicativo: jogo com trilhas de conhecimento (Vídeo + quizzes)
- Comunicação com usuários por e-mail e whatsapp

Resultados

- Taxa de Engajamento: 85%
- Feedback dos usuários: 90% avaliações NPS 9 ou 10
 - Premiação dos 12 usuários com melhor desempenho
- Expansão em ondas: 600 canais, novos produtos e funcionalidades do app



Case: Treinamento em Processo e Venda de Valor

DESAFIOS

Retirar consultores do campo para treinamento é uma dor

Perfil de Vendas: corpo a corpo

Alto turn-over

Vendas em 6 cidades diferentes

NECESSIDADES

Ferramenta para treinamento do time de campo

Unificação de discurso e argumentos para superação de objeções

Treinamento em Processo:
COMO FAZER

Nossa Solução

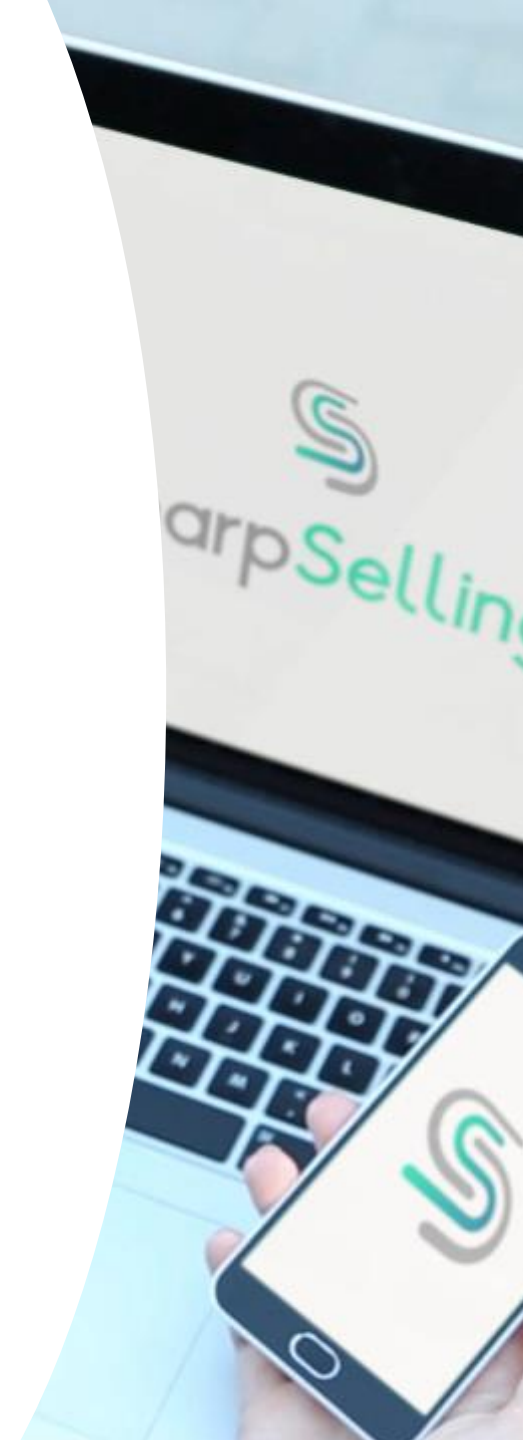
- Aplicativo de treinamento para 300 consultores imobiliários
- Jogo com trilhas de conhecimento, Mini-game e um Desafio Final
- Nova plataforma: permite comunicação com usuários no próprio game (notificações), novas regras e elementos.

Implementação

- Percepção da necessidade de capacitação no Processo da Esteira de Vendas, e não em produtos
- Workshop e Focus Groups de Mapeamento de Processo com gerentes e consultores
- Feedback cliente: “Vocês nos ajudaram a enxergar o processo de ponta a ponta”
 - Lançamento: 01/08/2019



Caminhos





SharpSelling

Roberto Fava | rfava@sharpselling.com.br | +16 9 8113 4851

André Giolo | agiolo@sharpselling.com.br | +16 9 8223 2703

www.sharpselling.com.br