PODCAST

SalesTech INTELLIGENCE®

Como estruturar sua gestão comercial com mais clareza, foco e controle e vender certo, não só mais.

- Metas justas e contextualizadas
- Apuração automática e transparente
- Indicadores simples e úteis
- Campanhas estratégicas e rentáveis
- Apoio tático especializado sem inchar a estrutura

wca

Inteligência Comercial

Lições para PMEs do Setor de Bens de Consumo

Seja bem-vindo(a) ao material oficial da série do podcast SalesTech Intelligence®, criado para líderes de PMEs do setor de bens de consumo que querem transformar a gestão comercial, aumentar resultados com inteligência e reduzir desperdícios de esforço e margem.

Aqui você encontra as principais lições dos 6 episódios para superar armadilhas comuns, definir metas mais justas, escolher indicadores melhores, e organizar campanhas de incentivo sem comprometer a margem.

Episódio 1

As 3 armadilhas que estão sabotando suas vendas (e como escapar)

Muitas empresas caem nessas armadilhas sem perceber e acabam culpando o mercado ou a equipe por um problema de método.

- Metas genéricas, iguais para todos, sem considerar diferenças entre regiões, canais, etc.
  Isso desengaja e prejudica a previsibilidade.
- Apuração confusa e tardia
  Comissões calculadas manualmente e com atraso, geram desconfiança.
- Indicadores irrelevantes
  Relatórios cheios de números que ninguém acompanha.

Como corrigir?

- Metas adaptadas a cada carteira e canal.
- Apuração automática, justa e transparente.
- Poucos indicadores, mas relevantes e acompanhados toda semana.

Episódio 2

Sua equipe se esforça, mas não bate meta? O problema pode estar no modelo

Quando o time não entrega, muitos gestores trocam pessoas, mas ignoram que:

- as metas podem estar mal desenhadas;
- os critérios podem ser injustos;
- e o acompanhamento quase inexistente.

Um bom modelo muda o comportamento da equipe.

Quando cada um sabe exatamente o que se espera, como é avaliado, e vê acompanhamento frequente, o engajamento aumenta naturalmente. Exemplo: metas divididas por canal + carteira + mix, com comissão atrelada a esses critérios, tendem a dar mais resultado.

E o melhor: isso não exige um grande BI ou sistemas caríssimos, basta um modelo claro, padronizado e automatizado.

Episódio 3

Por que faturamento sozinho pode te enganar

Celebrar apenas o aumento do faturamento pode mascarar problemas sérios:

- margens espremidas;
- clientes de alto risco;
- mix inadequado;
- alto índice de devolução.

Boas gestões também olham para:

- margem por canal e região;
- mix ideal x vendido;
- frequência e regularidade de compras;
- ticket médio e clientes ativos.

Dica: vincule a remuneração a indicadores de qualidade da venda, e não apenas volume, para incentivar vendas mais estratégicas.

Episódio 4

Como criar metas mais justas (mesmo sem BI)

Quando todos têm a mesma meta, mesmo enfrentando desafios muito diferentes, a sensação de injustiça mina o moral.

O que é uma meta contextualizada?

Ela leva em conta:

- potencial da carteira;
- histórico ajustado;
- mix desejado;
- sazonalidade e margem.

Mesmo um modelo simples com 3 a 4 variáveis já melhora muito a percepção e o desempenho.

Episódio 5

Como ter inteligência comercial sem inflar sua equipe

Você não precisa montar um time novo para ter gestão comercial moderna.

A solução ideal oferece:

- metas claras e contextualizadas;
- apuração automatizada;
- indicadores fáceis e práticos;
- apoio especializado sem contratação extra;
- monitoramento contínuo, não apenas no fechamento

Exemplo de fluxo:

- a WCA estrutura metas, regras e relatórios;
- você indica um ponto focal interno;
- esse ponto recebe suporte, materiais e acompanhamento.

O SalesTech Intelligence® foi criado exatamente para isso:
um serviço de inteligência comercial com implantação rápida, suporte tático e operação simplificada.

Resultado? Sua PME opera como uma grande indústria, com mais controle e foco.

Episódio 5

Campanhas de incentivo que aumentam lucro sem corroer a margem

Muitas campanhas acabam "matando" a margem, porque focam só em volume.

Problemas típicos:

- venda de estoque errado;
- concessões comerciais que o financeiro não suporta;
- picos artificiais de venda, sem qualidade.

Para campanhas mais inteligentes:

- defina objetivos claros mix, margem, regularidade);
- tenha critérios justos e automáticos;
- comunique regras simples;
- acompanhe os resultados continuamente.

Resultado:
maior rentabilidade
+
pedidos mais regulares

Conclusão

Com os episódios do podcast SalesTech Intelligence®, você já tem um mapa para transformar a gestão comercial da sua PME: fugir das armadilhas mais comuns, definir metas justas, escolher os indicadores certos, organizar campanhas inteligentes e vender com mais qualidade, sem sacrificar margem ou equipe.

Se você quer colocar tudo isso em prática de forma rápida e segura, a WCA está pronta para ajudar sua empresa a estruturar metas, indicadores, apuração e campanhas com inteligência e simplicidade, para que sua PME opere como uma grande indústria.

Entre em contato com a WCA

Site: www.wca-ec.com.br

E-mail: comercial@wca-ec.com.br

WhatsApp: (11) 91025-2205

LinkedIn: http://bit.ly/44EU6ec

Fale com a WCA para saber como podemos apoiar você nessa jornada de crescimento com mais foco, controle e rentabilidade!