

PERGUNTA 48 (PLANO DE NEGÓCIOS - PROCESSO DE VENDAS)	PERGUNTA 48 (PLANO DE NEGÓCIOS - PROCESSO DE VENDAS)
Qual a importância de um bom Processo de Vendas dentro de um Plano de Negócios?	O departamento de vendas tem a importante <b>missão de tornar os produtos/serviços atraentes ao mercado de consumidores</b> . Para isso deve ser feito <b>um bom Processo de Vendas, que seja estratégico e baseado numa Previsão de Vendas feita através de Pesquisa de mercado e das melhores ferramentas de Vendas</b> a serem usadas para vender o produto em questão.
Que 7 fases devem ser pesquisadas para que um bom Processo de Vendas seja elaborado?	<b>Consumidor</b> – Como encararia, utilizaria e falaria do meu produto? <b>Propaganda</b> – Como a comunicação de massa me ajudar a vender? <b>Venda</b> – Como transferir o produto ao consumidor através da venda? <b>Promoção de vendas</b> – Banners, vendedor, ofertas, como me ajudam? <b>Canais de distribuição</b> – Como e em que pontos posso distribuir? <b>Merchandising</b> – Meu produto se promover sozinho? É reconhecido? <b>Pós-venda</b> – Como o cliente se sente? Satisfeito? É de qualidade?
Como elaborar a Previsão de Vendas?	Com as <b>informações obtidas na pesquisa</b> é possível fazer uma boa Previsão de Vendas. Na Previsão de Vendas devem estar estabelecidos a <b>quantidade de produtos/serviços</b> a serem vendidos, em <b>quais locais vender</b> , que <b>público e faixa de preço</b> se deve atender e em qual <b>período a Previsão de Vendas deve ser revisada</b> : mensal, bimestral, semestral ou anual. Tudo isso servirá para elaborar um bom Plano de Marketing.
O que deve ser feito para que a Previsão de Vendas seja feita com a menor margem de erros possível?	Isso vem por através de uma <b>boa pesquisa, quando melhor for a pesquisa, melhor serão os parâmetros</b> . Por exemplo: De acordo com o mercado, <b>esse segmento é ideal para seguir agora?</b> Qual o <b>consumo desse produto/serviço?</b> Que tipo de <b>população se interessaria?</b> Qual a <b>renda</b> dessa população? Que <b>demanda</b> atenderia? Quanto meu <b>concorrente</b> vendem desse produto? <b>Quanto tempo eu levaria para implementar, vender e receber lucro?</b>
Como podemos estruturar uma boa Equipe de Vendas?	Uma Equipe de Vendas bem estruturada é aquela que <b>possuí atividades e recursos bem definidos e distribuídos</b> . Se a empresa trabalha somente com <b>uma linha de produtos, a estrutura da Equipe de Vendas deve ser simples</b> . Porém, se a empresa <b>tiver vários produtos diferenciados num amplo território, o ideal é que a estrutura da Equipe de Vendas seja maior e distribuída em sub-equipes especializadas em cada segmento de produto</b> .
Que passos podem deixar uma Equipe de Vendas motivada e eficaz?	<b>Escolha dos Membros da Equipe</b> : Identificar talentos para vendas; <b>Descrição das Atividades</b> : Atividades claras e bem descritas; <b>Treinamento</b> : Capacitar a equipe para desempenhar bem; <b>Liderança</b> : Boa lideraçã, que saiba definir e executar metas; <b>Motivação</b> : Por meios financeiros e não financeiros; <b>Remuneração</b> : Premiar financeiramente a produtividade; <b>Avaliação de Desempenho</b> : Controle do pedido e do recebido;