

	PROCEDIMENTO	
	DETALHAR PLANO DE AÇÃO POR REGIONAL, REPRESENTANTES E CLIENTES	Identificação: PRO-COM-002
		Versão: 01

1. OBJETIVO

Estabelecer e orientar os colaboradores na execução das etapas do processo de desdobramento das metas para as regionais
Estruturar um processo detalhado para cada componente a fim de atingir as metas desenvolvidas de acordo com o [PRO-COM-001-XX_DESDOBRAR METAS](#)

2. RESPONSABILIDADES

MATRIZ DE RESPONSABILIDADES			 Áreas Comercial (Vendas)
R	Responsável (aquele que executa)		
A	Aprovador (apenas aprova a execução da atividade)		
C	Consultado (Especialista ou outros Colaboradores)		
I	Informado (Deverá ser informado após a decisão ou ação)		
Entregável / Nome da Tarefa		Observação	
3.1	PLANO DE AÇÃO POR REGIONAL		R
3.2	PLANO DE AÇÃO POR CLIENTES		R
3.3	PLANO DE AÇÃO POR REPRESENTANTES		R

3. DESCRIÇÃO

O detalhamento do plano de ação é de extrema importância para melhoria dos índices de venda da empresa, definir os envolvidos e quanto tempo será necessário para aplicação dessas ações.

Por se tratar de uma tarefa exclusivamente do Gerente Regional de Vendas, todas as ações são pensadas de forma analítica e estratégica, portanto são necessários diversos alinhamentos entre gerentes e equipe de representantes.

Os indicadores e demonstrativos do BI (Business Intelligence), são primordiais para o direcionamento das ações e o correto desdobramento entre as regionais, representantes e clientes.

Anualmente, o Diretor Comercial elabora o plano de ação de vendas com base em inúmeras análises efetuadas no decorrer de todo ano anterior.

Essas análises são responsáveis por eleger as famílias foco, nas quais serão aplicadas ações estratégicas para aumento da saída dos produtos nos diversos canais de venda utilizados pela companhia.

Para maiores esclarecimentos leia [PRO-COM-001-XX_DESDOBRAR METAS](#)

3.1 PLANO DE AÇÃO POR REGIONAL

No caso das regionais, é analisa a performance de venda de cada regional sempre olhando os produtos que são das famílias foco (famílias que foram indicadas na meta dos representantes), nesse caso é analisado pela Diretoria comercial e definida no Planejamento Estratégico, o percentual do crescimento alinhado com a média do canal de vendas para aquela região.

Após esta análise é feito o desmembramento das ações e elas são alocadas para cada os clientes das suas respectivas regionais.

	PROCEDIMENTO	
	DETALHAR PLANO DE AÇÃO POR REGIONAL, REPRESENTANTES E CLIENTES	Identificação: PRO-COM-002
		Versão: 01

A divisão é feita de forma estratégica por cliente. Dentro de cada carteira de representantes são analisados os principais clientes abc com as análises ponderadas e numéricas que considera a quantidade de pedidos versus o volume financeiro movimentados pelos clientes.

Com esses estudos já estruturados é possível definir qual o objetivo de cada regional e desta forma é composto o plano de ação separadamente por regional.

3.2 PLANO DE AÇÃO POR CLIENTES

Para definição dos planos de ação para os clientes é necessário classificar os clientes e para isso usa-se o termo “cliente 2080” que nada mais é que a representação de 20% dos clientes são responsáveis por 80% do faturamento. Isso tem a função de denotar a importância de cada um no universo de clientes Belliz. Esta definição é revisada nas reuniões mensais com a Diretoria Comercial de maneira a manter esta classificação sempre atualizada.

Durante a reunião mensal também é revisão juntamente com a Diretoria Comercial e Gerentes Regionais de Vendas (GRV) os planos de ação por canal, analisando a representatividade das famílias e verificando a oportunidade de adicionar produtos ou exposição de produtos em parceria com os representantes e promotores. As áreas realizam os seguintes estudos:

- **Trade** - avalia parceiros e melhores ferramentas para alavancar seus volumes por família: (extreme make over / treinamentos / ativações SellIn e SellOut/ Revisão de MIX / etc.);
- **Comercial** - verifica os clientes POTENCIAIS para abrir venda;
- **Comercial** - avalia a necessidade de melhoria ou substituição do RCA (Represente Comercial Autônomo).

Todas as possibilidades são apresentadas com o foco no aumento do negócio Belliz, portanto as áreas avaliam suas atividades para entender onde é possível desenvolver potencial e vender mais e apresentam para Diretoria Comercial para ajustar os Planos de ação.

3.3 PLANO DE AÇÃO POR REPRESENTANTES

Após a identificação das necessidades de aumento da performance de venda em cada regional e dos potenciais de negócios apresentados pelos Gerentes Regionais de Vendas e com o plano de ação por clientes já estipulado pela DIRETORIA COMERCIAL são realizadas reuniões MENSAS juntamente com os Gerentes Regionais de Vendas com o objetivo de difundir as estratégias para todos os RCA (Representantes Comerciais Autônomos) alocados em cada regional.

Nesse caso, são avaliados os índices de venda e demais indicadores importantes para o alcance das metas utilizado a ferramenta de BI, logo após são passadas para os GRV (Gerentes Regionais de Vendas) as ações que serão aplicadas de forma a orientar e auxiliar as vendas efetuadas pelos representantes.

Os GRV (Gerentes Regionais de Vendas) por sua vez, compartilha a informação com a equipe de RCA (Representantes Comerciais Autônomos) que fica responsável por alavancar as vendas até que a meta seja alcançada.

4. REFERENCIAS

- N/A

5. RISCOS

- Faturamento baixo;
- Falta de orientação do time de vendas ao planejamento estratégico;
- Falta de controle das metas de vendas;
- Falta de Gestão das atividades do time.

	PROCEDIMENTO	
	DETALHAR PLANO DE AÇÃO POR REGIONAL, REPRESENTANTES E CLIENTES	Identificação: PRO-COM-002
		Versão: 01

6. CONTROLE DE RISCOS

- Planilha base de metas;
- Reunião semanal de Acompanhamento (FUP);
- Planos de Ação (orientação de correção de rota, trade no apoio do SellOut- ATA é gerada);
- MR (Divulgados nos ID's da area).

7. CONTROLES INTERNOS / KPIs

- MR;
- ID;
- Planilha Base De Metas.

8. CONTROLE E RASTREABILIDADE

Identificação	Responsável	Local	Proteção	Retenção	Disposição
PRO-COM-001-XX_DESDOBRAMENTO DE METAS	COMERCIAL	https://sig.portalbelliz.com.br/index.php/2023/09/14/procedimentos-de-comercial/	Backup	365	Eletrônica

9. CONTROLE DE REVISÕES

Controle de Revisões				
Revisão	Data	Principais Alterações	Elaborado por	Aprovado por
01	17/08/2023	PRIMEIRA PUBLICAÇÃO	Eliane Caetano Ger .Reg. Vendas	Gino Generoso Dir. Comercial