

	PROCEDIMENTO	
	PLANEJAR AÇÕES DE SELL IN - SELL OUT	Identificação: PRO-TRA-006
		Versão: 01

1. OBJETIVO

Estabelecer e orientar os colaboradores na execução das etapas dos processos referentes as ações de trade quanto a Planejamento de vendas em SELL IN e SELL OUT

2. RESPONSABILIDADES

MATRIZ DE RESPONSABILIDADES			BELLIZ company			Áreas			
R	Responsável (aquele que executa)					TRADE	MARKETING	DIRETORIA	
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	PLANEJAR AÇÕES DE SELL IN / SELL OUT COM FERRAMENTAS DE TRADE						R	C	C
3.2	ELABORAR OS CALENDÁRIOS DE CAMPANHAS DE TRADE (TR'S).								
3.3	CALENDÁRIO DAS FAMÍLIAS FOCO						R		A

3. DESCRIÇÃO

3.1 PLANEJAR AÇÕES DE SELL IN / SELL OUT COM FERRAMENTAS DE TRADE

A Diretoria Comercial informa as marcas e produtos prioritários para vendas, com essa informação, a área de Trade faz um planejamento para ativações dos produtos referidos utilizando as ferramentas de trade sendo elas:

- Sell In e Sell Out;
- TR - Campanhas De Vendas;
- CVC - Produtos Em Obsolescência;
- VCR - Próximos Do Vencimento.

Essa tarefa consiste em analisar as categorias que precisarão de um incentivo para garantir o SELLIN/SELLOUT e estruturar ações eficazes e eficientes para elas, dentro dos períodos do calendário foco conforme item a seguir.

3.2 ELABORAR OS CALENDÁRIOS DE CAMPANHAS DE TRADE (TR'S).

TR de Lançamentos: Avaliar se os lançamentos da janela precisam ou não de investimentos para introdução. 3:14

Para os lançamentos da janela vigente, são concedidos descontos de 20% POL (valores podem sofrer alterações de acordo com a estratégia do lançamento) em bonificação no valor da compra do item para os clientes que cadastrarem qualquer um dos lançamentos.

3.3 CALENDÁRIO DAS FAMÍLIAS FOCO - PLANEJAR ALOCAÇÃO DE VERBA PARA AÇÕES DE SELL IN / SELL OUT.

Para apresentação no PE anual, a gerência de trade elabora uma apresentação com as informações do calendário proposto para o ano.

Essa apresentação está representada abaixo nas imagens que seguem.

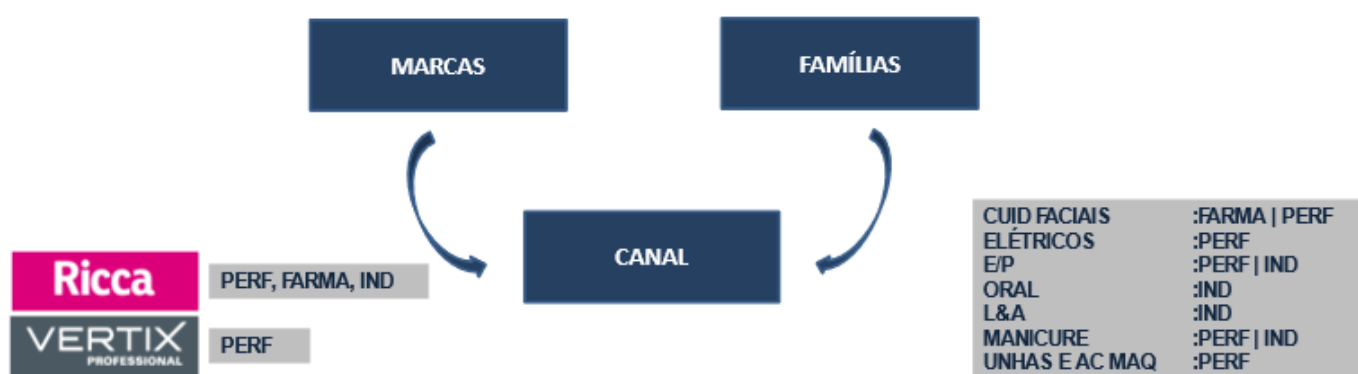
	PROCEDIMENTO	
	PLANEJAR AÇÕES DE SELL IN - SELL OUT	Identificação: PRO-TRA-006
		Versão: 01

Missão, Objetivos e Fatores Críticos de Sucesso

BELLIZ
company

Objetivo

Alavancar o **sell in/out** dos produtos através de ações que contribuam para uma **melhor execução do ponto de venda**. **Auxilio a equipe** de marketing e comercial para atingirem seus objetivos.



Ferramentas: Calendário

Família/Canal/Região

BELLIZ
company

EXCELÊNCIA EM EXECUÇÃO								
E/P	ORAL	AC MAQ	ELÉTRICOS	C FACIAIS	UNHAS	L&AP	MANICURE	COSMÉTICOS
Promotores / Incentivo Promó Ações Sell In-Out (TR) / Displays /MPDV's Inst/ Treinamento / Mostruários / Feiras / Compre e Ganhe (cvc/vcr)								
JBP / Incentivo RCA/ TR Sortimento / Promoção Ricca / Promotor Demo								
Testeiras / OP	Pasta Mostruário	Execução e Extreme (unificação 3 linhas)	Extreme/Vitrine	Extreme/Vitrine	Extreme/Vitrine	Pasta Mostruário	Calendário Indireto	Extreme/Vitrine
Mix	MPDV Clip Strip	Extreme \$ in \$	Incentivo Balconista	Extreme \$ in \$	Mix	Calendário Indireto	Incentivo na Perfumaria	Extreme \$ in \$
Extreme \$ in \$	Catalogo de produto	Mix	Treinamento (toda cadeia)	360° HitChokito	Extreme \$ in \$	Plano Ponderada/Nu mérica no Indireto		MPDV Clip Strip
Catalogo Benefícios	Display Kess	Mostruário Especial	Compre e Ganhe	Compre e Ganhe	Broadside			Broadside
Cestões	Calendário Indireto	Kit Influencer	MPDV/Catalogo	Display Farma	Mostruário Especial			Mostruário Especial
Kits			Parc Escola/Curso	Mix				Mix
Kit Influencer	Indireto especializado em dentistas		Tester	Broadside				Kit Influencer
Espaço Pro Art			Demo	Tester				
			Extreme \$ in \$	Mostruário Especial				
			Mix	Demo				
				Kit Influencer				

Em paralelo, é estruturado o calendário aberto por mês, com base em datas comemorativas, lançamentos, vendas sazonais.

Desta forma todo o estudo converge para objetivos mensais focados nas famílias e canais alvos bem como nas marcas que serão o foco do esforço de vendas.

BELLIZ

CALENDÁRIO DO TRADE

Datas Comemorativas	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Sep	Out	Nov	Dez
			coração (E) mulher (B)	bata (C) passos (T)	dia do trabalho (I) mãe (D)	namorados (D) marinha (M)	anjo (O)	pão (N)	independência (P)	dentista (B) vovô (A)	festa (F)	natal (D)
Lançamentos		HIT KISS DRAW/STOK E/P DIVERSAS DIVERSOS			SUPALA ECON PPLEZ TRONOVAS DIVERSOS		MODULADOR 38 DIVERSOS		CHOKITO COOL DEVICES EYE PRO PROPALS DIVERSOS		HERE	
Release												
Famílias Prioritárias (sell in)		LÂMINAS E APARELHOS CUIDADOS FACIAIS ELÉTRICOS	ORAL CUIDADOS FACIAIS ESCOVAS E PENTES		UNHAS MANICURE ELÉTRICOS		ACESSÓRIOS MAQUIAGEM ESCOVAS E PENTES ELÉTRICOS		ACESSÓRIOS MAQUIAGEM CUIDADOS FACIAIS ELÉTRICOS		ESCOVAS E PENTES ORAL ELÉTRICOS	
Famílias Prioritárias (sell out)		ESCOVAS E PENTES ORAL ELÉTRICOS	ORAL CUIDADOS FACIAIS ELÉTRICOS		ACESSÓRIOS MAQUIAGEM MANICURE UNHAS		ESCOVAS E PENTES CUIDADOS FACIAIS ELÉTRICOS		LÂMINAS E APARELHOS ESCOVAS E PENTES ELÉTRICOS		ACESSÓRIOS MAQUIAGEM CUIDADOS FACIAIS ELÉTRICOS	
Agões Diretos (Curto Prazo)						Displays						
						Extreme Famílias Poco						
						Vitrines Elétricas Vertix / Cuidados Paciera Rica / Chokito						
						TR Lançamentos 3ª janela	TR Lançamentos 3ª janela	TR Lançamentos 3ª janela		TR Lançamentos 4ª janela		TR Lançamentos 5ª janela

Ti GESTÃO CALENDÁRIO BOOK Orçamento Detalhado Sell out Ac Make Sell in elétricos Convenção Beauty175 Beauty36 MPDV Catal ...

onto Acessibilidade: investigar

As apresentações e orçamentos da área de Trade ficam salvas na rede: C:\Users\BELLIZ COMPANY\Areas - Documentos\Trade MKT\1-PE

4. REFERENCIAS

- N/A

5. RISCOS

- Falta de Foco nos resultados de Trade;
- Ações não coordenadas com a estratégia da Belliz;
- Baixo nível de vendas pelos promotores;
- Aumento do estoque de itens CVC e VCR.

6. CONTROLE DE RISCOS

- Controle das ações de trade;
- Estoque de VCR e CVC;
- Desenvolvimento de estratégia no PE;
- Treinamento e informativos para equipe de Trade.

7. CONTROLES INTERNOS / KPIs

- Vendas Trade no BI -
<https://bibelliz.us.glikcloud.com/qv/opendoc.htm?document=9ccf72240713e17d5bf81ca1396ab6a5>

	PROCEDIMENTO	
	PLANEJAR AÇÕES DE SELL IN - SELL OUT	Identificação: PRO-TRA-006
		Versão: 01

8. CONTROLE E RASTREABILIDADE

Identificação	Responsável	Local	Proteção	Retenção	Disposição
----	----	----	----	----	----

9. CONTROLE DE REVISÕES

Controle de Revisões				
Revisão	Data	Principais Alterações	Elaborado por	Aprovado por
01	29/08/2023	Primeira Publicação	Gisele Gomes Gerente de Trade	Gino Generoso Dir. Comercial