Vendas ao varejo: quanto o fator geográfico está inserido no seu planejamento comercial?

Das opções abaixo, marque aquelas que fazem parte do seu dia a dia tanto na geração de demanda como na prospecção em campo. Ao final do checklist, você descobrirá se está por dentro das melhores práticas comerciais no aspecto das análises geográficas.



- [ ] Conheço o potencial de mercado dos produtos por região onde atuo e pretendo atuar
- [ ] Avalio fatores como PIB, potencial de consumo e renda por município prospectado
- [ ] Realizo a precificação dos produtos com base nas características socioeconômicas das regiões
- [ ] Trabalho o mix de produtos de acordo com as características da população próxima aos estabelecimentos que atendo
- [ ] Determino as metas de geração de demanda a partir do tamanho do meu mercado
- [ ] Tenho bem desenhadas as áreas de atuação de meus vendedores, representantes e distribuidores
- [ ] Consigo identificar a sobreposição de territórios os canais diretos e indiretos
- [ ] Roteirização de vendedores é uma realidade na operação da minha empresa
- [ ] As metas do meu time de vendas são pautadas de acordo com as regiões de atuação
- [ ] Sei quem são os meus melhores clientes e consigo espelhar essa informação em novas regiões

Make and Share Free Checklists
checkli.com