

# 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