

A woman in a white long-sleeved shirt and black leggings is running on a set of wooden bleachers in a stadium. The bleachers are arranged in a series of parallel rows, creating a strong sense of depth and perspective. The lighting is bright, suggesting an outdoor setting during the day.

Mudança de comportamento que gera negócios

Case Portway

 PORTWAY[®]

vivo

A situação

Como **eleva**r as vendas de mais de 300 revendas espalhadas pelo Brasil, onde a maior parte da liderança não utiliza processos e conhecimento de gestão ?

Ao final de 2014, fomos procurados pelo diretor executivo da Vivo para desenvolvermos um **projeto que levasse estas revendas a se concentrarem** em grandes aumentos de receita, já que a concorrência estava enfraquecida.

No início de 2015, Marcelo Assumpção deu uma palestra na convenção nacional de vendas. A receptividade foi ótima e, em seguida, iniciamos uma consultoria para revendas no sul, que pudessem **criar modelo de gestão para o Brasil**.

Como aproveitar grandes oportunidades, melhorando a execução, através de poucos comportamentos essenciais ?



Ação

Iniciamos o projeto com 4 revendas. Concentramos toda a energia em desenvolver **1 único hábito na equipe de vendas: visitar Clientes.**

Nossa tática inicial foi **alinhar os sonhos dos vendedores com um objetivo inicial de crescimento de 80% no número de visitas.** Pesquisamos e publicamos cartazes individuais com cada sonho para serem afixados na mesa de cada vendedor. Visitar é o primeiro passo para realiza-los.

Após 60 dias, **2 revendas já tinha desistido, queriam focar na pressão tradicional em vendas e em resultados rápidos.** Colocaram que sentiam que o projeto daria resultado, mas a longo prazo. Eles não queriam esperar.

Tornamos a realizar do sonho pessoal de cada vendedor, o principal motivador para alcançar objetivos.



Eliseo

Ter mais casas de aluguel

Resultado

Em 75 dias, os resultados começaram a aparecer. **O volume de visitas cresceu 400% e gerou um crescimento inicial de vendas de 20%** sobre o ano anterior. As vendas, que desistiram, continuam com volumes iguais aos dos anos anteriores com pequenas quedas em vendas.

Os diretores das vendas implantaram equipes especializadas em visitas de prospecção com o objetivo de ter produtividade de vendas 200% acima da média de mercado. Novas iniciativas são implantadas passo a passo.

Foco em poucos comportamentos essenciais é o caminho mais curto para aumentar a produtividade de qualquer equipe.

Foco em poucos comportamentos essenciais é o caminho mais curto para aumentar a produtividade de qualquer equipe.



***“Agir agora
para
construir
o futuro
que
queremos”***



Marcelo Assumpção é diretor executivo da Portway e um dos principais consultores em produtividade comercial no Brasil. Já conduziu projetos para empresas como Ri Happy, Mattel, GSK, Pfizer, Biolab, Netshoes, Mars e Vivo.



contato@portway.com.br

19 99911 0375
portway.com.br

