

As dores dos revendedores

Acesse nossos blogs e acompanhe a série de postagens sobre as principais dificuldades dos revendedores, VARs e integradores

Iniciaremos hoje uma série de postagens nos blogs que administramos sobre as dores dos revendedores, ou seja, o que mais aflige os proprietários e gestores de revendedores, VARs e integradores nos dias de hoje. Para tanto selecionamos alguns tópicos de acordo com nosso contato com todos os elos da cadeia de vendas e distribuição. Cada um dos tópicos abaixo relacionados será desenvolvido no decorrer do mês de agosto com postagens regulares em nosso blog. Contamos com a colaboração de todos tanto para a leitura quanto comentários e sugestões sobre as maiores dificuldades enfrentadas a frente de uma revenda. Espero abrir o fórum para discussão através deste meio com o intuito de fomentarmos a solução. São eles:

- Ausência de regras claras e transparência que fomentem relacionamento com apoio total ao canal.
- Sustentabilidade e longevidade dos revendedores vencendo a seleção natural do momento.
- Desenvolvimento de novas competências que agreguem valor a operação, inclusive quanto à oferta de serviços.
- Como expandir carteira de clientes finais atual, bem como ampliar a oferta para a mesma base de clientes diversificando o portfólio com complementaridade?
- Alianças, fusões & aquisições: como estar preparado para este momento de aliança com outros revendedores, bem como em cenários de fusões & aquisições entre meus parceiros de negócios (distribuidores & fabricantes) e clientes finais.
- Como migrar do modelo de oferta de

características técnicas para a oferta de soluções e seus benefícios, típicos da venda consultiva?

- Como preparar a minha empresa para o modelo de receita recorrente e não mais da venda no modelo transacional de volume e ganho imediato pelo fechamento?
- Como responder a alterações pelo fabricante na nomeação de contas de clientes finais "em prol do estratégico"?
- Política de distribuição de leads dos fabricantes.
- Como aperfeiçoar a gestão do negócio além da gestão técnica?
- Como desenvolver a cultura de planejamento em minha empresa?
- Os desafios de atrair, desenvolver e reter talentos.
- O elevado custo dos processos de certificação profissional da equipe.
- Problemas quanto à nomeação de distribuidores que não possuem foco exclusivo na venda a revendedores conflitando com operações próprias de venda a clientes finais.
- Os problemas da imposição de metas.
- Problemas quanto ao desenvolvimento de planos de expansão de capilaridade do fabricante sem critérios quanto ao número de parceiros nomeados por região.
- Dificuldades quanto à participação em Programas Estruturados de Canais com perfil elitista.

Como vocês podem ver, temos 17 temas sugeridos, alguns altamente polêmicos, mas ao mesmo tempo representando fóruns fundamentais para melhoria da relação dos revendedores com seus parceiros de negócios, distribuidores e fabricantes. Participe ativamente enviando sua sugestão de tema e registrando seus comentários. Lembre-se que este espaço é seu!

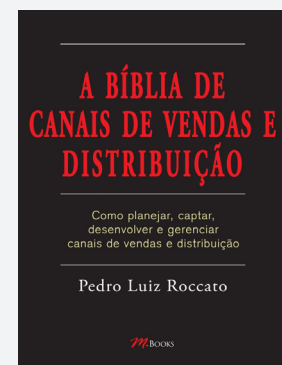
Acesse agora:

- [Blog do Reseller Web](#)
- [Blog da Direct Channel](#)
- [Blog do Conselho de Canais](#)

Veja quais são os próximos cursos da Channels' University

- [Curso de Extensão em Gerenciamento de uma Revenda, VAR e Integrador](#)
- 06 de agosto a 10 de dezembro
- [One Day Training Como se Relacionar com os Veículos de Imprensa](#) - 15 de agosto
- [Curso de Extensão Gestão de Canais de Vendas e Distribuição](#) - 18 de agosto a 09 de dezembro
- [One Day Training Como Gerenciar seus Parceiros de Negócios](#) - 09 de setembro

[Acesse o nosso site](#) e conheça detalhes dos cursos acima, bem como o calendário completo para 2008!



Novo livro "A Bíblia de Canais de Vendas e Distribuição"

Você já adquiriu o seu? Caso contrário, não perca a oportunidade de ter contato com a publicação mais completa da área sobre a operação de canais indiretos. Tenha uma visão holística de toda a cadeia e entenda as dores de cada elo e formas já implementadas de solução. A publicação está disponível nos principais pontos de venda, como: Americanas.com, Submarino, Livraria Cultura, Livraria Saraiva, FNAC, Livrarias Curitiba e outros. [Acesse nosso site agora](#) e conheça mais sobre o livro!

Dica: regras claras

A ausência de regras claras em uma operação de canais não oferece resultados positivos para nenhum dos elos. Canais indiretos são sustentados em relacionamentos. Relacionamentos são desenvolvidos com confiança, transparência e cumplicidade. Como construir relacionamentos sem regras claras?