

Inteligência de negócios

A informação é um dos recursos mais valiosos que dispomos para melhorarmos nosso nível de assertividade nos negócios. Quando o assunto é canais indiretos, percebemos que há excessivo volume de dados e não de informações nos revendedores, distribuidores e fabricantes. Você sabe qual a diferença entre dado e informação? O dado é a unidade básica de informação. A informação é um dado ou conjunto de dados relevantes.

Tomamos as decisões sustentadas em informações e não em dados. Veja, por exemplo, o volume de dados armazenados nos sistemas de um distribuidor. A cada nova transação de vendas, são registrados diversos dados. Neste exemplo, quando o distribuidor consegue extrair dos dados as informações para auxílio na tomada de decisão quanto à determinada ação, campanha ou plano de desenvolvimento, haverá maior foco e assertividade.



Através de metodologia própria, provemos apoio a distribuidores e fabricantes para análise das informações dos canais e auxílio na tomada de decisão. Analisamos o comportamento dos canais, histórico de compras, perfis, etc. As informações coletadas possibilitarão a identificação de potenciais oportunidades de desenvolvimento por linha, mercado, segmento/nicho, fabricante, etc. Caso tenha interesse em conhecer melhor nossa metodologia, **solicite uma visita.**

Melhores práticas para integradores de sistemas

Mensalmente nos reunimos a frente do grupo de profissionais que integram o Conselho de Canais para discutir temas relevantes para a área. A agenda do ano é fechada com a definição de cada tema, bem como do conselheiro que irá desenvolvê-lo. Em nossa última reunião, Adalberto Salles discorreu sobre "Melhores Práticas para Integradores de Sistemas". O tema foi discutido intensamente entre os participantes e resultará em uma série de artigos que serão postados no blog do Conselho de Canais. O primeiro da série já está no ar. Segue a introdução do artigo e o link para que possam acessar o conteúdo completo:



conselho de canais
DE VENDAS E DISTRIBUIÇÃO DO BRASIL

"No início dos anos 90 surgem no Brasil, os primeiros integradores de sistemas, com foco de atuação nas áreas de TI e Telecom. Este movimento aqui no Brasil, coincide com o surgimento de novos fabricantes de hardware e software nos EUA, particularmente na Costa Oeste (obviamente surgiram outros fabricantes importantes, em outras regiões do mundo, em especial no Japão, e no próprio EUA)."

Acesse o artigo completo agora!



Últimas vagas para o Curso de Extensão em Gestão de Canais

A próxima turma do Curso de Extensão em Gestão de Canais já está em fase de fechamento de inscrições, visto que as aulas terão início em 10 de agosto. Caso ainda não tenha confirmado sua inscrição, entre em contato conosco, pois restam poucas vagas. Para acessar o programa completo do curso **clique aqui!**

Novidades na composição do Conselho de Canais

O Conselho de Canais, grupo formado por profissionais atuantes na cadeia de vendas & distribuição, completou dois anos de fundação em 4 de julho e foi presenteado com a adesão de três novos conselheiros: Márcio Quaiato Perez, diretor da Full Service, Calixtrato Mendonça, diretor da XTR e Luís Lourenço, diretor da Ingram Micro. Nossas boas vindas aos novos integrantes. Conheça os trabalhos do grupo acessando o **blog do Conselho de Canais!**

Dica: Liderança pela venda de valor

Costumamos aplicar a metodologia de venda de valor no desenvolvimento de negócios, mas nos esquecemos de aplicá-la para identificar o que é valor para nossos colaboradores e mantê-los motivados, bem como para vender uma nova idéia a eles. Veja no capítulo 16 de nosso livro como manter a sua equipe sempre motivada!

