

São Paulo, novembro de 2008.

www.directchannel.com.br

## Conselho de Canais opina sobre o cenário atual

*Leia o artigo sobre a crise global gerado pelos executivos que compõe o Conselho de Canais de Vendas e Distribuição do Brasil*

A variação cambial representa hoje o principal entrave para o desenvolvimento de negócios, visto que se tivéssemos visibilidade da cotação para realização de negócios, independente do valor que venha a chegar o dólar, a possibilidade de fechamentos de propostas seria muito maior. Poderíamos dizer que o problema não é a cotação do dólar em si, mas sim a sua flutuação constante. Diante das constantes oscilações, temos acompanhado algumas soluções adotadas por fabricantes que são arriscadas, como revisão da remuneração da força de vendas e de seus canais indiretos ou mesmo eliminação de um canal para que o valor de venda ao cliente final fique mais convidativo. Caminhos que inevitavelmente prejudicarão sua operação no médio e longo prazo, visto que afastará seus canais indiretos devido à falta de credibilidade quanto à postura do fabricante para o desenvolvimento de novos negócios, colocando em risco o que fora construído em anos de relacionamento sustentado com o canal.

Em momentos como este uma forma de minimizar o impacto da crise nos negócios seria a definição de um dólar fixo pelo fabricante para operação por um determinado período ou de uma banda garantida, possibilitando visibilidade de fechamentos. Os fabricantes de software têm adotado uma postura de fixação do dólar, o que facilita processo de cotações. Não podemos nos esquecer que o Budget dos clientes finais está em reais o que dificulta qualquer negociação tendo como base propostas apresentadas em dólar. Muitos revendedores tem tido problemas com prazo de validade da proposta muito reduzido que inviabiliza o processo

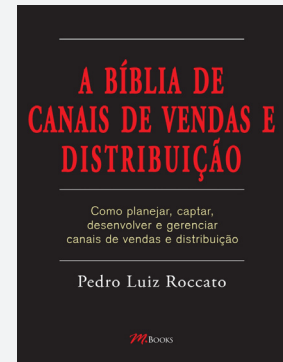


**conselho de canais**  
DE VENDAS E DISTRIBUIÇÃO DO BRASIL

de tomada de decisão dos clientes finais. Não há apoio dos fornecedores (distribuidores e fabricantes) quanto a uma definição de prazos de validade das cotações compatíveis aos exigidos pelos clientes finais. Além disso, os canais apontam que há falta de visibilidade do fabricante com a forma que o cliente final está se comportando no cenário atual. Temos acompanhado também que a cotação nos distribuidores está muito condicionada à disponibilidade dos produtos em estoque, o que causa considerável desconforto e insegurança aos revendedores para fechamentos de negócios pelos revendedores junto aos clientes finais.

A aproximação do fabricante com os distribuidores, revendedores e clientes finais com o objetivo de conhecer a visão de cada um e buscar formas de composição soluções em momento de crise é imprescindível. Há problemas graves de comunicação entre os elos da cadeia. Em momentos como estes todos deveriam sentar e buscar entender as "dores", limitações e formas de composição. As regras atuais de fornecimento devem ser revistas e o momento exige mais flexibilidade. A saída para momentos como este é a inovação. O fabricante é o único que pode mudar as regras, mas ao mesmo tempo cabe aos demais elos fazer sugestões de melhoria e não aguardar o posicionamento dos fabricantes (**cont**).

**Clique aqui** para ler todo o artigo publicado no blog.



### Inscrições abertas para a próxima turma do Curso de Extensão em Gestão de Canais

Realize agora a sua inscrição para a próxima turma de nosso Curso de Extensão em Gestão de Canais. Não perca mais esta oportunidade de conhecer com profundidade o universo de canais indiretos com visão privilegiada de todos os elos da cadeia (fabricantes, operadoras de telecom, distribuidores, revendedores, VARs e integradores) através de metodologia de ensino com apresentação conceitual totalmente relacionada a aplicações práticas. **Acesse o nosso site** e conheça detalhes do programa acima, bem como nosso portfólio completo de cursos!

### Podemos ajudá-lo em seu planejamento estratégico

O momento não poderia ser mais oportuno para a elaboração do planejamento estratégico de sua empresa para 2009, visto a chegada do final de ano e as turbulências causadas pela crise global, principalmente com relação a flutuação do dólar. Aproveite este momento privilegiado para exercitar cenários possíveis e garantir elevado nível de assertividade com a melhor otimização de recursos e maximização de resultados. Caso necessite apoio especializado, dispomos de metodologia própria para ajudá-lo no desenvolvimento de seu planejamento para o próximo ano.

### Dica: comportamento positivo diante da crise

Em 1991, Sam Walton, fundador do Wal-Mart, indagado sob o que ele achava da recessão, respondeu: "Pensei a respeito e decidi que não participaria dela"