

A Industrialização da Construção Civil. Da Fábrica ao Canteiro de Obra.



Capacitação



Associação
Brasileira de
Cimento Portland



PROGRAMA
DE DESENVOLVIMENTO
EMPRESARIAL

Indústria de Base de Cimento para Pisos e Alvenarias



17ª EDIÇÃO
CONCRETE SHOW
A FEIRA DO CIMENTO E CONCRETO PARA A CONSTRUÇÃO

De produtor a vendedor: O caminho para o sucesso na indústria

Rodolfo Mesquita Barros



APRESENTAÇÃO



De produtor a vendedor

- **“Produzir é simples, vender sendo competitivo e ter lucro é a dificuldade”**
- **O que de fato o nosso cliente quer?**
- **Foco em duas coisas igualmente importantes: Garantia da satisfação do cliente e lucro.**



De produtor a vendedor

- E como nós conseguimos isso ?
 - Tecnologia
 - Especialização



De produtor a vendedor

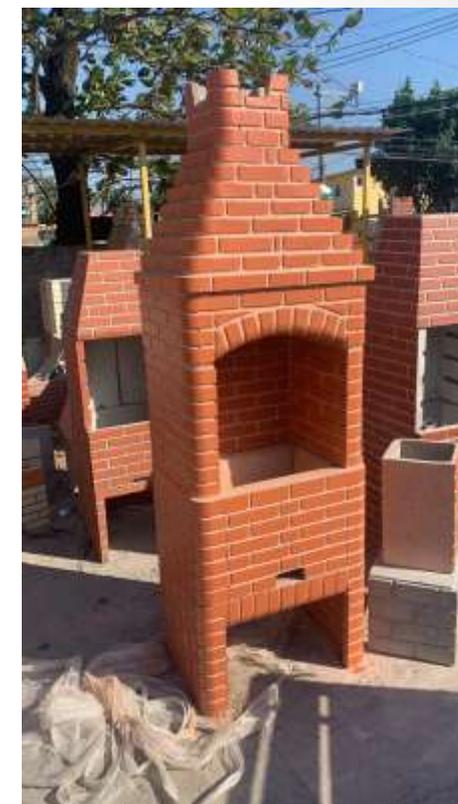
■ Mudança no modelo de negócio

- Mudança de foco;
 - Produzir churrasqueiras x Entregar churrasqueiras;
 - Proporcionar comodidade, segurança da compra e satisfação com acabamento final;
 - Resolver problemas e objeções.



De produtor a vendedor

- **Novos produtos e novos mercados;**
 - **Desenvolvimento de novos produtos**
 - **Emprego e desenvolvimento de tecnologia para criação de moldes exclusivos;**
 - **Capacidade de criação e adaptação de novos produtos e produtos existentes.**



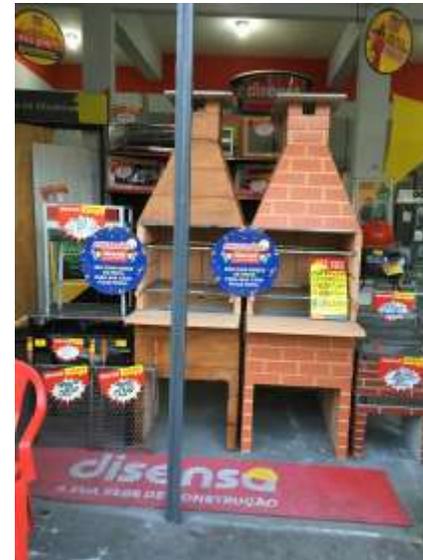
De produtor a vendedor

- Desenvolvimento de novas tecnologias aplicadas ao concreto



De produtor a vendedor

- Gerando novos negócios
 - Novos clientes;
 - Novos modelos de atuação;
 - Foco na solução.



Conclusão

- **Foco na Produção < Foco na venda**
- **Percepção de mercado e foco no desejo do cliente**
- **Conhecer tanto o seu cliente a ponto de gerar uma demanda natural**
- **Pensar em modelos de negócio mais do que em meios de produção**
- **Inovar focando no resultado**

“A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo”(Peter Drucker)

Muito obrigado !