

# *Orientando Caminhos. Desenvolvendo Talentos!*



A **J.R.** é uma **empresa brasileira** com mais de 30 anos de mercado, **especializada na gestão estratégica de negócios, vendas e marketing.**

Dentro do nosso escopo de trabalho oferecemos aos clientes a **pesquisa, identificação, desenvolvimento e orientação para expansão de mercados, gestão de empresas** e a geração de **parcerias para novas fases de negócios.**

# CONSULTORES ASSOCIADOS

## JOÃO EDUARDO RAGAZZI

*Professor e consultor de marketing e vendas. Administrador de Empresas com mestrado em marketing. Mais de 30 anos de experiência em consultoria e treinamento para média e alta gerência. Atuou entre 1979-1994 como Supervisor, Gerente de Vendas e Gerente Comercial em indústrias e prestadores de serviços.*

*Como consultor desenvolveu e desenvolve trabalhos para pequenas, médias e grandes empresas, nas áreas de gestão da qualidade, planejamento estratégico, marketing, vendas e projetos de relacionamento e fidelização.*

*Sócio-Diretor da JR Consultoria e Treinamento Ltda.*

**Contato:** [ragazzi@joaoragazzi.com.br](mailto:ragazzi@joaoragazzi.com.br)

## ISABEL TITOTO

Formada em Administração pela FAAP - Fundação Armando Alvares

Penteado em São Paulo

Curso de Marketing pela *London School of Business and Finance*

MBA Administração pela USP - Universidade de São Paulo

**Contato:** [isabel@joaoragazzi.com.br](mailto:isabel@joaoragazzi.com.br)

# CONSULTORES ASSOCIADOS



## MÁRCIA Z AidAN

Publicitária e Consultora de Marketing com especialização pela ESPM/SP

Ocupou cargo de direção na Editora COC e na PubliSEB.

Expressiva atuação na área comercial em agências de publicidade e emissoras de TV e Rádio.

Núcleo de Comunicação Integrada de Marketing

**Contato:** [mzaidan@joaoragazzi.com.br](mailto:mzaidan@joaoragazzi.com.br)

## PAULO PESSOA

Formado em Administração pela USP - Universidade de São Paulo

MBA Gestão Estratégica pela USP - Universidade de São Paulo

Experiência de mais de 10 anos em gestão de projetos.

Professor em cursos de MBA.

Núcleo de Desenvolvimento de Pessoas

**Contato:** [paulo@joaoragazzi.com.br](mailto:paulo@joaoragazzi.com.br)

**GESTÃO DE  
EMPRESAS E  
NEGÓCIOS**

**GESTÃO DE  
MARKETING**

**PLANEJAMENTO  
E GESTÃO DE  
VENDAS**

**PLANEJAMENTO  
ESTRATÉGICO**

**TREINAMENTOS  
IN COMPANY**

# CONSULTORIA



Atuamos ativamente na busca e na orientação de caminhos, no desenvolvimento e harmonização de talentos e na implantação de estratégias de marketing, vendas e comunicação que proporcionem resultados eficazes e excelência na gestão organizacional, disseminando valores e contribuindo para a formação e o desenvolvimento sustentável dos mercados.

# GESTÃO DE EMPRESAS E NEGÓCIOS



- Avaliação de empresas e fundos de comércio pelo sistema misto;
- Consultoria para organização e recuperação de mercado e valorização do negócio;
- Gestão colaborativa;
- Gestão de negócios, compra, venda, fusões e incorporações de empresas.

# GESTÃO DE MARKETING



- Adequação do portfólio de produtos/serviços;
- Definição de Proposta de Valor;
- Estratégias de canais de marketing;
- Estratégias de comunicação e promoção (off line e on line);
- Estratégias de preços;
- Gestão da marca;
- Gestão de Inovação de produtos/serviços;
- Organização e estruturação da área de Marketing e Trade Marketing;
- Plano de Marketing.

# GESTÃO DE MARKETING

Gestão de Comunicação Integrada de Marketing

[www.joaoragazzi.com.br](http://www.joaoragazzi.com.br)



A **JR Consultoria** dispõem de um núcleo de comunicação integrada de marketing, especializado ***em planejamento***, compra e negócios em mídia.

Através da parceria com a SMV Mídia, oferecemos aos nossos clientes as melhores condições de negócios, nos principais veículos de comunicação do país, atendendo às diversas necessidades de comunicação, mídia e de investimento.

Fazem parte do portfólio de negociação, mídias em emissoras de rádio, TV (abertas e fechadas), jornais, revistas, metrô, painéis digitais indoor e outdoor.



# PLANEJAMENTO E GESTÃO DE VENDAS



- Análise de segmento e demanda;
- Definição de metas e implantação de mecanismos de mensuração e motivação;
- Organização territorial, por produto e por cliente.

# PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



- Análise Macro/Setorial e Interna;
- Definição de objetivos corporativos;
- Estudo de viabilidade de abertura de novos negócios;
- Estudos de segmentos, definição de público-alvo e estratégias de posicionamento.

# FORMAS DE ATUAÇÃO



PROJETOS PONTUAIS

GESTÃO PERMANENTE

# PROJETOS PONTUAIS

Consultoria em projetos específicos nas áreas de marketing e vendas, com escopo e período previamente estabelecidos.

Trata-se de uma atuação pontual com objetivo de apoiar a empresa no desenvolvimento de suas estratégias de marketing e vendas.

# GESTÃO PERMANENTE

Consultoria permanente nas áreas de marketing e vendas com foco direcionado na melhoria continuada dos processos comerciais.

Trata-se de orientações e acompanhamento da gestão da rotina comercial e do desenvolvimento compassado das estratégias e táticas de mercado e também da força de vendas.

Através da gestão colaborativa impulsionam-se ações preventivas na gestão de marketing e vendas.





# **CASES**

*Consultoria*

# ADEQUAÇÃO DO PORTFÓLIO DE PRODUTOS

Setor: Saúde | Aparelhos Ortodônticos

**Problema:** Amplo portfólio de produtos, dificuldade de operacionalização de vendas, geração de pedidos extensos e fragmentados, com pouca representatividade no faturamento e exigindo grande quantidade de matéria prima na indústria e consequente imobilização desnecessária, atrasos nas entregas e cancelamento de pedidos.

**Estratégia:** Análise de representatividade associada à margem de contribuição com base na avaliação qualitativa para desenvolvimento dos segmentos de mercados, redução de sku's, formatação de políticas de negociação fundamentada em estratégias de concentração.

**Resultado:** Maximização do esforço de vendas, otimização da produção, redução de estoques, agilidade na entrega e melhora na relação com os clientes.

# ORGANIZAÇÃO DE MERCADOS

Setor: Saúde | Indústria Farmacêutica

**Problema:** Vendas em declínio nos últimos três períodos e concentradas em produtos de alto giro e consumo, com posicionamento em custos e escopo competitivo amplo equipe de vendas experiente e acostumada com a venda de commodities encontra dificuldades de defender um produto mais técnico e com preço mais elevado, canais de marketing sem política comercialização definida e necessidade de retomada do crescimento .

**Estratégia:** redesenho da estrutura de vendas, e produtos commodities, desenvolvimento de equipe de vendas, e departamento de marketing, reposicionamento de produtos com valor agregado, plano orçamentário e de metas, implantação da gestão de vendas por linha de produtos.

**Resultado:** Crescimento real de 20% nas vendas no primeiro ano e orçamento para crescimento de 32% real em 2016.

# GESTÃO DE MARCA

Setor: Alimentação | Café Gourmet

**Problema:** Pesquisa e seleção de conceitos e nomes para marca de café gourmet. Preparação de plano de marketing para lançamento do produto.

**Estratégia:** Pesquisa de mercado e opinião, desenvolvimento do plano de negócios com detalhamento nas ações de marketing. Orientações para desenvolvimento de embalagens, rótulos e desenvolvimento de equipe de vendas e promoção de vendas.

**Resultado:** Marca com forte expressão no mercado regional há 15 anos.

# ESTRATÉGIAS DE DISTRIBUIÇÃO

Setor: Alimentação | Processamento de Carne

**Problema:** Capacidade de processamento industrial ociosa, necessidade de expansão de vendas para agregar valor ao negócio. Marca desconhecida.

**Estratégia:** Desenvolvimento do projeto e implantação do sistema de franquia com implantação e acompanhamento de loja piloto por um ano e adequação das necessidades operacionais e comerciais do negócio. Criação de uma segunda marca.

Em andamento o programa para distribuição por atacado para a segunda marca.

Assim, foram estabelecidas duas marcas: uma para franquia e outra para atacado.

**Resultado:** Posicionamento da marca no mercado de Ribeirão Preto consolidada e abertura de três lojas em dois anos. O programa de crescimento segue em 2017 com o lançamento da segunda marca para distribuição no atacado.

# TRADE MARKETING

Setor: Alimentação | Laticínio

**Problema:** Miopia no posicionamento dos produtos oferecidos, o que dificulta a gestão da relação linha vs. PDV, necessidade de um planejamento de ações mais objetivas nos pontos de vendas visando gerar demanda na ponta do consumo. Necessidade de explorar novos nichos de mercado e posicionar-se no mercado de SP/Capital.

**Estratégia:** Desenvolvimento de análise concorrencial e planejamento orçamentário e estratégico de vendas e marketing com meta/lucro, desenvolvimento de produtos para mercado Kosher . Elaboração de manual de execução de Marca e PDV; Integração da equipe de vendas e merchandising com os projetos e produtos da empresa; Reorganização e capacitação da equipe de vendas; Reorganização e capacitação da equipe de merchandising;

**Resultado esperado:** Crescimento de 40% no faturamento no primeiro ano.

# PLANO DE MARKETING E VENDAS

Setor: Agroindústria | Tanques de Expansão

**Problema:** Indústria com grande capacidade de produção, 3º colocada no ranking de vendas nacional enfrentando fortes ações de concorrentes multinacionais, com grande capacidade financeira e que financiavam diretamente os produtores rurais.

**Estratégia:** Pesquisa de mercado, levantamento e classificação do perfil do produtor de leite no Brasil, desenvolvimento de tanques de expansão com menor capacidade, redirecionamento de vendas para pequenos produtores rurais e diferenciação pelos serviços de instalação. Estratégia de by pass.

**Resultado:** Plano de vendas sustentado para 5 (cinco) anos, crescimento de vendas em novos nichos de mercado, manutenção da participação de mercado e valorização do negócio.

# GESTÃO DE NEGÓCIOS

Setor: Ensino | Infantil ao Médio

**Problema:** Perda de aluno, retomada de posicionamento anterior, valorização do negócio e necessidade de investimento e venda do negócio. Escola com 40 anos de existência.

**Estratégia:** Planejamento orçamentário e acompanhamento por cinco anos, implantação do ensino médio, ajustes de fluxo de caixa, reposicionamento de imagem e mensalidades, ajustes contábeis, fiscais e tributários, identificação de investidor potencial, encaminhamento da proposta, negociação e acompanhamento.

**Resultado:** Negócio concretizado. Segue acompanhamento da consultoria em todo o processo de gestão

# TREINAMENTOS

Gestão do Desenvolvimento de Pessoas



Os treinamentos da **JR Consultoria** abordam os aspectos estratégicos e funcionais do marketing, vendas e negociação de forma clara e prática, cujo objetivo é motivar o participante a aplicar na sua empresa, os conceitos apresentados em cada encontro. São tópicos relacionados à gestão do relacionamento e atendimento com ênfase em serviços como fator de ampliação da competitividade; planejamento e estratégia de vendas, ações integradas e redes colaborativas. Temas que podem levar nossos clientes e parceiros ao aprimoramento da Gestão de Marketing e Vendas com Resultados Sustentáveis!

# TREINAMENTO PARA GESTORES

Nível: Estratégico/Tático | In Company

## TEMAS

1. Marketing Interno e Marketing Interativo;
2. Marketing de Relacionamento e Gestão do Atendimento a Clientes;
3. Planejamento e Administração Estratégica;
4. Diagnóstico Estratégico: Sistema de Informação e Análise Competitiva;
5. Estratégias de negócios;
6. Marketing e Vendas;
7. Organização e formação de Equipes de Vendas;
8. Processo de Vendas e Negociação;
9. Marketing de Serviços;
10. Gestão do Relacionamento com Clientes;
11. CRM e Vendas;
12. Redes Colaborativas.



**JR Consultoria e Treinamento Ltda.**

Av. Prof. João Fiusa, 1901

Sala 602

Jardim Botânico

CEP 14024-250 - Ribeirão Preto - SP

+55 16 3289 8839

[contato@joaoragazzi.com.br](mailto:contato@joaoragazzi.com.br)

[www.joaoragazzi.com.br](http://www.joaoragazzi.com.br)