

CASE
**MONITORANDO
A VERBA PARA
CRESCER DOIS
DIGITOS**



CONTEXTO

- **Mix de menor valor agregado** com grande participação no faturamento
- **Distribuição concentrada** nos maiores clientes
- **Baixa distribuição** numérica
- **Rentabilidade pressionada** por custos

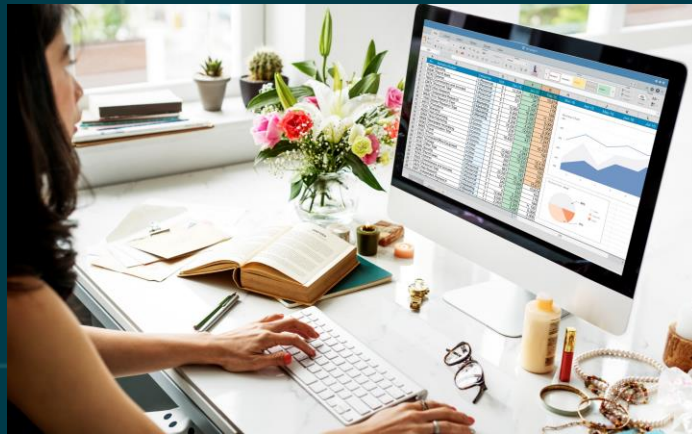
SOLUÇÃO

- Estratégia com **foco regional**
- Consolidar fundamentos de **Execução de Promoção e Preço**
- Estratégia de investimento **em clientes com potencial**
- **Plano de MIX e Sortimento**

Thomaz Camanho,
CEO Arker

Luiz Barreto Bisneto,
Gerente Corporativo de Revenue Management
da M. Dias Branco

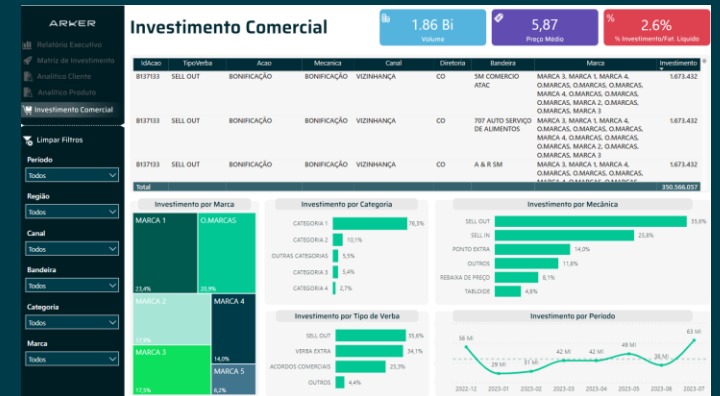
CONTROLAR A FORMA COM O QUE OS INVESTIMENTOS ERAM USADOS. EM QUAL CLIENTE, CATEGORIA E MARCA?



Planejamento



Execução



Monitoramento

AJUSTES NA ESTRATÉGIA

Execução sob controle

A M. Dias Branco conseguiu executar as frentes de estratégia usando para monitorar o que estava sendo realizado no cliente.

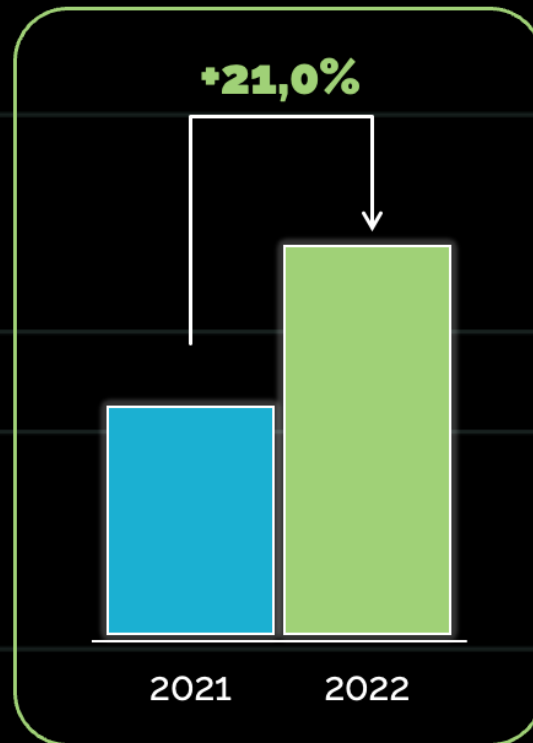
Filtrar visualização por:

- Região
- Canal
- Cliente
- Categoria
- Marca
- Bandeira

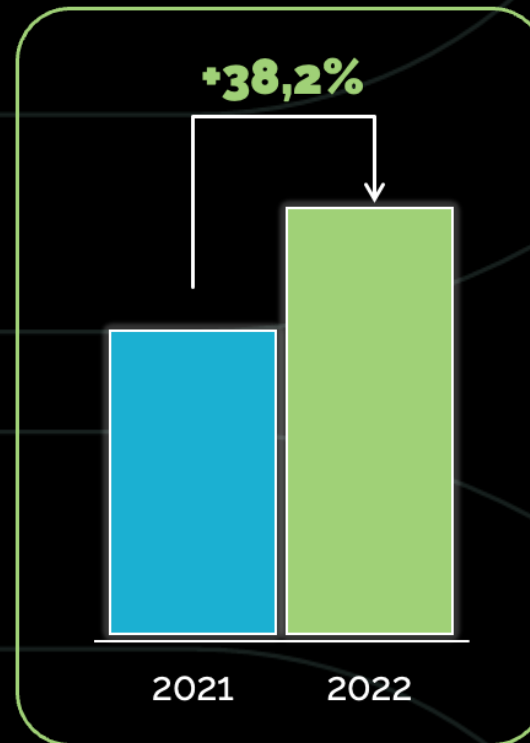


RESULTADO

CRESCIMENTO EM
VOLUME



CRESCIMENTO EM
RECEITA



“ Mais perigoso que errar a estratégia é não avaliar a execução para corrigir a estratégia.

Luiz Barreto Bisneto

Gerente Corporativo de Revenue Management
da M. Dias Branco