



RepresentaMais

Visita VIP

www.representamais.com.br

Visão Geral

A **Visita VIP** é considerada uma das Ações de Retorno Imediato (ARI) de maior potencial de engajamento e conversão no curto prazo. Trata-se de uma ação tática de alto impacto, embora com custo variável, especialmente sensível à distância geográfica entre gestor e representante. Seu principal objetivo é fortalecer a relação entre a representada, o representante e o cliente, gerando resultados tangíveis.

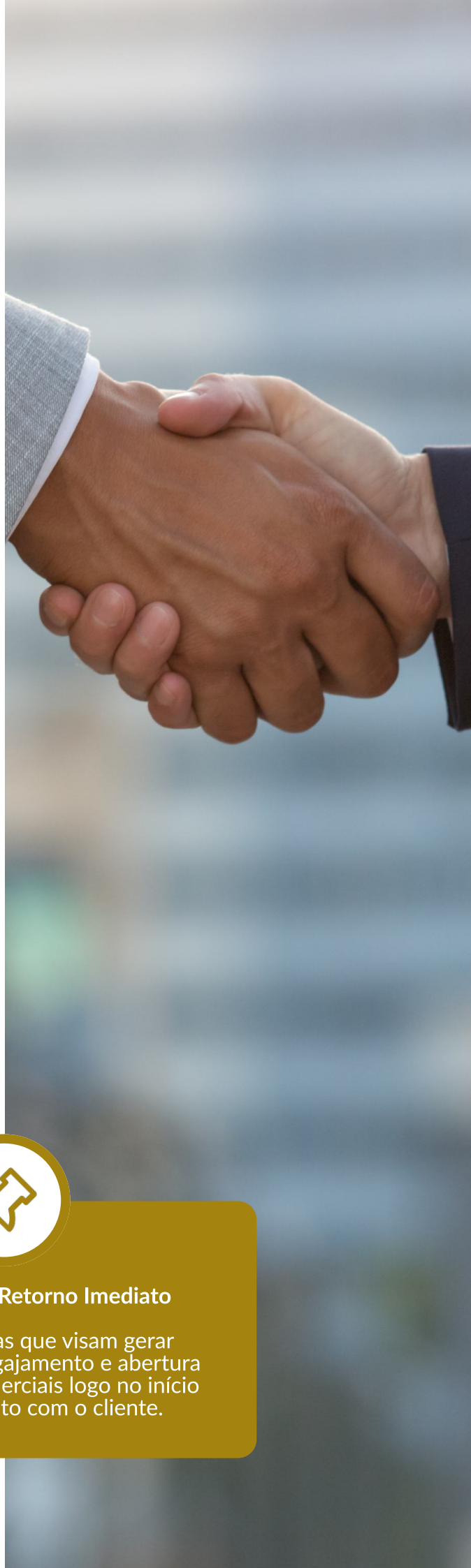
Conceito

A Visita VIP consiste no deslocamento presencial do gestor comercial (ou outra figura relevante) da representada até a região do representante comercial parceiro, para acompanhá-lo em visitas a clientes estratégicos. O nome “VIP” não é casual: ele foi escolhido para enfatizar a importância e o prestígio atribuídos à presença do gestor, diferenciando-a de visitas comerciais rotineiras.



ARIs - Ações de Retorno Imediato

Iniciativas práticas que visam gerar resposta rápida, engajamento e abertura para conversas comerciais logo no início do relacionamento com o cliente.



Justificativa Estratégica

O representante comercial é o elo de confiança local entre cliente e representada. Muitas vezes, o cliente não conhece pessoalmente a fábrica ou distribuidor, mas confia no seu representante. Quando esse profissional é acompanhado por alguém de alto escalão da representada, a visita ganha força institucional, gera prestígio para o cliente e fortalece o vínculo do representante com a marca. Além disso, esse tipo de ação pode cumprir diferentes objetivos estratégicos, dependendo do momento da parceria e da necessidade do mercado.

Pré-Requisitos

Antes da execução da Visita VIP, é obrigatório o cumprimento do Onboarding do representante. Além disso, recomenda-se que a visita seja precedida por ações de aquecimento do lead. Isso reduz significativamente o risco de no-show e aumenta a taxa de conversão da ação.



Objetivos da Visita VIP

As Visitas VIPs podem ter três objetivos principais, que devem ser definidos antes da viagem e registrados na plataforma de gestão de engajamento:

1. Treinar

Ideal para representantes recém-integrados, esse tipo de visita busca acelerar o processo de capacitação do profissional por meio de:

- Observação do representante sobre como o gestor vende.
- Participação ativa do representante, sob supervisão.
- Correções e alinhamentos em tempo real.

Importante: Embora possam ocorrer vendas durante esse processo, o foco não é o fechamento imediato, mas sim o desenvolvimento da competência técnica e comercial do representante, com retorno esperado no médio e longo prazo.

2. Vender

Nesse formato, a Visita VIP tem como foco o fechamento de oportunidades comerciais. Isso é particularmente eficaz em negociações de maior porte ou com clientes estratégicos.

A presença de um gestor da representada:

- Agrega autoridade técnica e institucional à negociação.
- Transmite ao cliente a mensagem de que ele é valorizado.
- Aumenta a taxa de conversão por efeito de valorização percebida.

É crucial que haja preparação minuciosa para esse tipo de visita:

- Briefing completo sobre o cliente.
- Estratégia de abordagem e fechamento.
- Definição clara de objetivos e próximos passos.
-

Momentos ideais para essa estratégia:

- Início de Parceria: gera comissões rapidamente, engajando o representante e mostrando o potencial da representada.
- Parceria Madura: reforça a relação com o parceiro e oferece suporte em negociações complexas, mantendo o engajamento ativo.

3. Analisar

Neste modelo, o gestor atua como observador e analista. A proposta é:

- Avaliar o comportamento do mercado.
- Coletar feedback direto de clientes.
- Analisar a atuação do representante.
- Identificar melhorias nos processos comerciais, de entrega, pós-venda e posicionamento de produto.

Trata-se de uma visita mais técnica e consultiva, voltada à inteligência de mercado e melhoria contínua.

Registro e Análise da Visita

Toda Visita VIP deve ser registrada na ferramenta de Gestão de Relacionamento Comercial (CRM ou equivalente). O registro deve conter:

- Nome da estratégia utilizada (“Visita VIP”).
- Data da visita e região atendida.
- Objetivo principal (Treinar, Vender, Analisar).
- Relato dos resultados e aprendizados.
- Ações futuras decorrentes da visita.

Esse processo garante rastreabilidade, mensuração de resultados e aprendizado institucional contínuo.

Estratégias para Redução de Custo

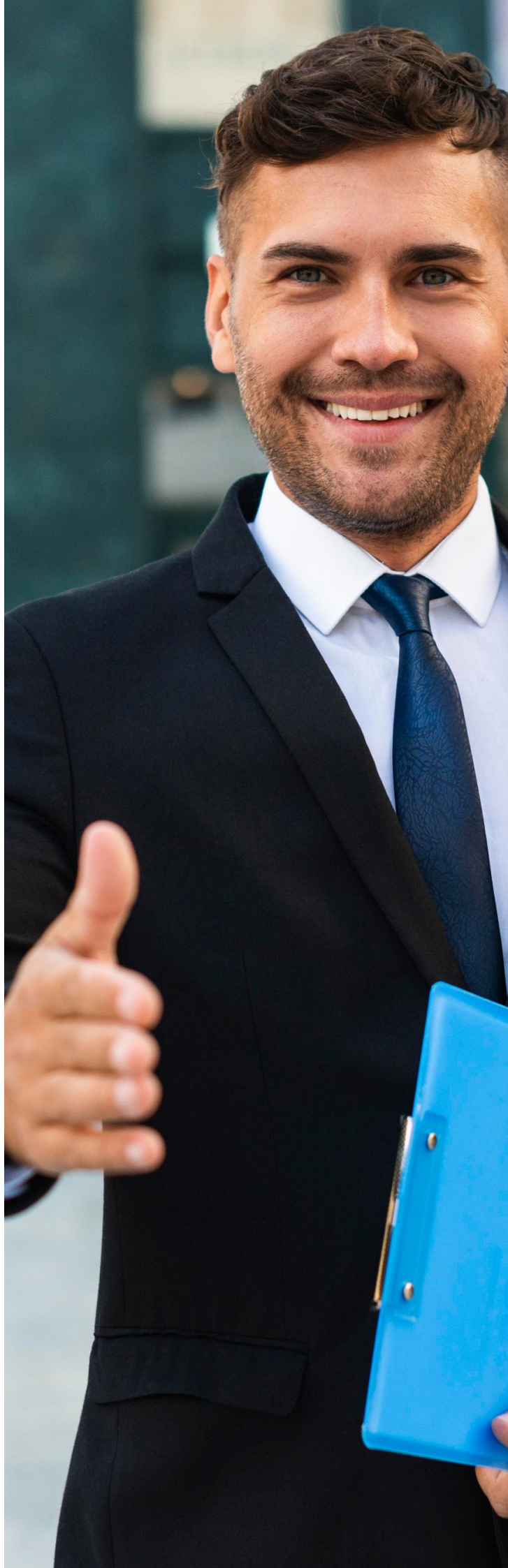
Para otimizar o investimento nessa estratégia, considere:

- Solicitar à RepresentaMais o recrutamento de representantes em regiões de fácil acesso logístico, reduzindo os custos com deslocamento aéreo ou hospedagem.
- Agrupar agendas em regiões próximas, otimizando o número de visitas por deslocamento.

Considerações Finais

A Visita VIP é uma poderosa ferramenta de valorização da marca, engajamento do parceiro comercial e aproximação com o cliente. Quando bem executada, ela aumenta a percepção de valor da representada no mercado e acelera os resultados do canal indireto.

Utilize-a com estratégia, registre tudo com precisão e transforme presença em performance.





RepresentaMais