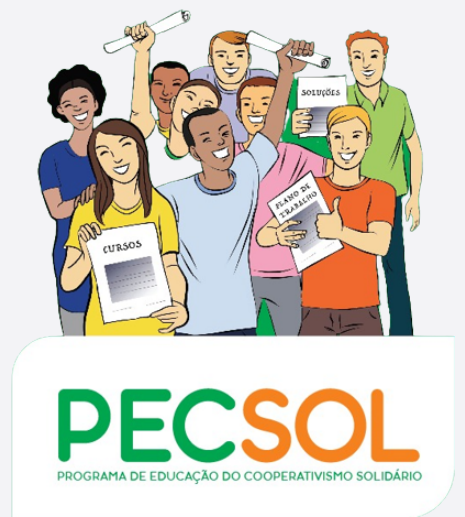


SOLUÇÕES DE ACESSO AO MERCADO PRIVADO



As soluções deste bloco têm como finalidade propor estratégias para diversificação dos negócios, priorizando acesso ao mercado privado, redes varejistas e outros canais que potencializem as atividades comerciais. Essas soluções são indicadas para Cooperativas com produtos aptos para o mercado nacional e internacional.



10 - PORTFÓLIO DE PRODUTOS PRODUTO E POSICIONAMENTO

Essa solução tem como objetivo definição do produto carro chefe (produto que será priorizado); definição dos produtos que irão compor o portfólio de produtos; Plano de Ação para Estruturação dos Produtos com foco na venda para o mercado privado.



11 - CANAIS DE VENDA PRAÇA E PREÇO

Essa solução tem como objetivo avaliar o ponto de equilíbrio da Cooperativa; definir estratégias de precificação x elasticidade de preço; definir área de comercialização primária e secundária; estruturar os canais de venda direto e indireto; estruturar os canais de distribuição com foco na entrada em novos mercados.



12 - MODELO DE NEGÓCIO COMERCIAL

Essa solução tem como objetivo construir o modelo de negócio da Cooperativa para acesso ao mercado privado.

Além disso, busca qualificar ações de Trade Marketing; impactar o consumidor com ações no ponto de venda; orientar a construção da Marca (branding).