

*Seu negócio digital*  
*em* **5** *dias*   
SEBRAE **cielo**

*A jornada que vai transformar seu negócio*

**Palestra:**

*Passo a Passo para uma DISTRIBUIÇÃO INTELIGENTE*

**Palestrante:**

*Rodrigo Barros - BOALI*

*“O seu propósito vai direcionar suas ações e decisões. Tenha um propósito bem definido”.*

*Rodrigo Barros - BOALI*



*Passo a Passo para  
uma **distribuição**  
**inteligente***

### **1. Tenha um PROPÓSITO:**

*Quando seu propósito é maior que o seu modelo de negócio, ele te ajuda a criar novos modelos de negócios.*

### **2. Estabeleça o FOCO:**

*Coloque foco e energia em três pontos: Produto, funcionalidade e exclusividade.*

*Expansão: distribuição e acesso - para conseguir alcançar o propósito.*

*Tecnologia: para reduzir o tempo e levar a conveniência.*

### **3. Pense o e-commerce além do digital:**

*Concentrar o raio de distribuição ajuda a otimizar os recursos (pessoas, estrutura, tempo e financeiro).*

*Aumente o ticket médio com frete grátis – ofereça menor sortimento de produtos com frete grátis: “A partir de R\$ 120 reais o frete é grátis”.*

*Seus produtos demandam entrega em tempo real (uma refeição pronta) ou permitem a entrega posterior (uma refeição congelada)? Pense em critérios e escalas dos períodos que otimizam a rota e a distribuição.*

### **4. Otimize a linha de**

**produção:** *Entendendo o seu ciclo e volume vendas, melhorando recursos e a concentração na produção para seu cliente.*

**5. Agendamento de entregas:** *Auxilia no planejamento do seu orçamento, estoque, fluxo de caixa e produção. Crie recorrência da compra para trazer o mesmo cliente mais vezes. Indicação do cliente: ele mesmo traz novos clientes.*

**6. Crie e utilize operações urbanas como mini centros de distribuição (Hub Urbano):** *Última milha da entrega (cliente até 2km da sua operação). Entregas em 30 minutos, até 45 minutos, 1h e 2h. Desenvolva modelos de oferta localizados em pontos diferentes para ganhar escala na distribuição.*

**7. Busque alternativas com parceiros logísticos:**

*Empresas que distribuem para o Brasil inteiro com o mesmo parceiro logístico (já conhecidos) ou delivery próprio. A operação individual nem sempre é a melhor opção para ir mais longe.*

**8. Pesquise opções de pontos de distribuição “micro marketing” (Take out- micro marketing):**

*Alguns diferentes tipos de operação: lojas de autosserviço, shoppings, drive-thru saudável e pontos internos nas empresas. Procure por problemas, mas enxergue soluções. Transforme esses problemas em novos modelos de negócios criativos.*

*“Criatividade exige quebra de paradigmas. Pesquise as opções de otimização de recursos, parcerias e construa opções de distribuição mais próximas ao seu cliente.” Rodrigo Barros - BOALI*



*Clique aqui para saber mais*  
**<https://bit.ly/materialsebrae>**

# ALIMENTE-SE DE BOAS AÇÕES

RODRIGO BARROS ! 

DRIVE THRU SAUDÁVEL 



UNIVERSALIZAR HÁBITOS SAUDÁVEIS POR MEIO DA COMIDA

MICRO MARKET RESIDENCIAL



VENDA NOS CONDOMÍNIOS

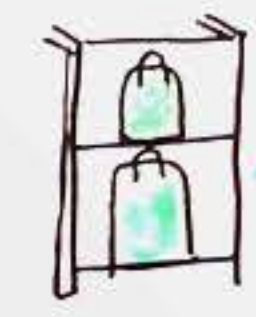
**PROPOSITO**  
MAIOR QUE SEU MODELO DE NEGÓCIO

- PRODUTO**
- FUNCIONALIDADE
  - SABOR
  - EXCLUSIVIDADE

- EXPANSÃO**
- DISTRIBUIÇÃO
  - ACESSO

- TECH**
- TEMPO
  - CONVENIÊNCIA

COVID-19



↑ TAKE OUT  
A VENDA COM UMA NOVA SOLUÇÃO

- ATENDER CLIENTE QUE VOCÊ JÁ TEM
- ATRAI NOVOS CLIENTES

## E-COMMERCE ALEM DO DIGITAL



**Conteudistas Sebrae:**

*Caroline de Andrade Silva Minucci*

*Edgard Ferreira dos Santos Neto*

*Juliana Rita Segallio*

