



ROUTE TO MARKET

www.routetm.com



NOSSA ATUAÇÃO E EXPERIÊNCIA

INDÚSTRIA

Fortalecimento da distribuição indireta com a introdução de recursos digitais.

DISTRIBUIDORES

Melhoria na gestão do negócio com a indústria e com os seus clientes, foco comercial.

benefícios constantes para toda a cadeia.



MERCADO

Melhoria do negócio e sua prestação de serviços.

Europa e América do Sul

1.500+ operações no mercado

1.000+ distribuidores impactados

800+ projetos desenvolvidos

100+ indústrias representadas

CATEGORIAS DE PRODUTOS E CANAIS DE VENDAS

(90%+ da cesta Nielsen em valor)



Oportunidades

Projetos desenvolvidos para todos os tipos de canais e modelos de distribuição

Personalizados





Visão Humanizada

PROJETOS PARA REDES DE DISTRIBUIÇÃO



DIAGNÓSTICOS

identificação de oportunidades de atuações na rede de distribuição.



PROGRAMAS DE GESTÃO

otimização de modelos e plataformas de melhores práticas de distribuição.



REESTRUTURAÇÕES DE REDES DE DISTRIBUIÇÃO

metodologias de reestruturação com clusterização e identificação de distribuidores potenciais.



EFICIÊNCIA COMERCIAL

estímulo das equipes de vendas para o planejamento e execução nos processos de vendas.

- ✓ Estratégias
- ✓ Tendências
- ✓ Insights



MAPA DA MINA

otimização da performance através de uma abordagem estruturada em dados.



ANÁLISE DE CUSTOS OPERACIONAIS

projeções de performance para gestão da operação.



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

capacitações das equipes de vendas nos processos para introdução nas plataformas digitais.





Visão Humanizada

DIAGNÓSTICOS DE OPERAÇÕES E PROGRAMAS GESTÃO



DIAGNÓSTICOS



MAPEAMENTO E ANÁLISES DE REDES DE DISTRIBUIÇÃO

identificação de oportunidades de atuações na rede de distribuição.

- Planejamentos
- Formato presencial e/ou remoto
- Mapeamento das operações
- Consolidação de dados e informações
- Análises e status da operação
- Recomendações:
 - Estratégias alternativas;
 - Aderência sobre Tendências;
 - Sugestões de Insights;
 - Análises complementares.



PROGRAMAS DE GESTÃO



REVISÕES / DESENVOLVIMENTO

otimização de modelos e plataformas de melhores práticas de distribuição.

FOCO COMERCIAL

- Revisões e Desenvolvimentos
- Implementações
- Avaliações presenciais e remotas



Visão Humanizada

REESTRUTURAÇÕES DE SISTEMAS DE DISTRIBUIÇÃO



REESTRUTURAÇÕES DE REDES DE DISTRIBUIÇÃO



ROLL-OUT DO MODELO



CAPTAÇÕES DE OPERAÇÕES



AVALIAÇÕES DE DESEMPENHO



INCORPORAÇÕES NAS OPERAÇÕES

metodologias de reestruturação com clusterização e identificação de distribuidores potenciais.

- Roll-out do Modelo de Gestão na Rede de Distribuição
- Avaliações do Modelo de Gestão na Rede de Distribuição
- Perfil / Critérios
- Captações presenciais e remotas
- Dossiês
- Planos de ação
- Recomendações
- Plano de negócios
- Incorporações: Venda Direta e Indireta



Visão Humanizada

FOCO COMERCIAL



EFICIÊNCIA
COMERCIAL



ESTRATÉGIAS TENDÊNCIAS INSIGHTS



estimula as equipes de vendas para o planejamento e execução nos processos de vendas.

otimização da performance através de uma abordagem estruturada em dados.

- Perfil operacional
 - Análise das características da operação de distribuição: Área de atuação, Vendas, Adm/Fin e Logística
- Simulação de potencial de mercado



MAPA DA MINA

- Índice de Potencial de Consumo - Quantidade de Clientes por CNAEs, por Territórios e Habitantes, por CNPJ
- Lista de Clientes potenciais (qualificados)

- Plano de conquista
 - * Priorização das ações por regiões do Mapa da Mina, usando pesquisas de domínio de Cliente
- Capacitações das equipes de vendas
 - * Acompanhamento e Coaching de vendas em rota
- Monitoramento dos KPIs
 - * resultados com Plano de ação



ANÁLISE DE CUSTOS OPERACIONAIS

projeções de performance para gestão da operação.



- Análise de infraestrutura - Perfil operacional
- Simulação e análise de DRE*
- Estudo de estrutura operacional das equipes comerciais, logísticas e administrativas
- Estudo de RUP*

*DRE - Demonstrativo do Resultado do Exercício – Visibilidade da estrutura de resultados com análises dos custos operacionais

*Ramp-UP – projeções de alavancagem de Faturamento, Volume, Clientes, Ticket Médio, SKUs/Loja para atingimento dos objetivos do planejamento estratégico.



Visão Humanizada

IMPLEMENTAÇÕES DE PROJETOS DE ALTA COMPLEXIDADE



TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL



PLATAFORMAS DIGITAIS

capacitações em processos nas equipes de vendas para introdução das plataformas digitais.

- Introdução de planejamento de vendas
- Introdução de rotinas de execução de vendas
- Acompanhamento e manutenção de conversão de vendas físicas para vendas digitais;



Visão Humanizada

OBJETIVOS E IMPACTOS ESTRATÉGICOS



Crescimento da Rede de
Distribuição da indústria no
Brasil



Implementação de Melhores
Práticas de Gestão Comercial,
Administrativo Financeiro e
Logística



Organização / Capacitação /
Padronização da Operação



Melhoria dos serviços do
distribuidor no Mercado



Compartilhamento de
informações estratégicas –
Operações/Mercado



Foco na Distribuição Numérica,
impulsionado pelo SELL-OUT
nos canais de vendas



Melhoria da produtividade
das equipes



Ganho de Sinergia entre
Indústria / Distribuição /
Mercado

Foco em Resultados



Visão Humanizada

PROCESSOS PRÓPRIOS COM RECURSOS DIGITAIS

FERRAMENTAS DE ALTA PERFORMANCE

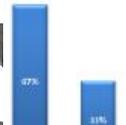
- Perfil da operação de Distribuição (Adm/ Fin, Vendas, Logística)
- Tendências e Insights de consumo (Perfil Consumidor)
- Estratégias e Planejamento de Vendas
- Prospecção de Clientes
- Mapa da Mina para conquista Territorial
- Dashboards
- Monitoramento de KPIs
- Roteirização
- Análises de custos operacionais (DREs, IPC, Equipes, RUP)
- Coaching de Vendas e Entregas
- Simulador de Melhores Práticas
- Planos de Ação
- Radar de inovação com ferramentas IA (Inteligência Artificial)

TIME LINE



ROUTE TO MARKET
2025
26 ANOS

- + de 1.500 OPERAÇÕES no mercado
- + de 1000 DISTRIBUIDORES impactados
- + de 800 PROJETOS desenvolvidos



ROUTE TO MARKET

rennova