



adaptação estratégica

COMERCIAL

MARCELO BARATELLA



BARATELLA, QUEM É VOCÊ?

- Pai do Vittorio e do Filippo e marido da Jú
- Eng. Agrônomo UNESP/ Adm. Empresas USP/ MBA Sales Management - UCLA
- Executivo Vendas 18 anos (Ind. Agro, Química, T.I, Imobiliário e Educação)
- CEO VendorIA- Ecossistema de Vendas B2B & IA
- Sócio - SPEEDIO.COM.BR
- Porta Voz - Receita Previsível no Brasil
- TEDx Speaker/ Colunista da CBN
- Palestrante, Mentor e influenciador de Vendas
- + 900 empresas mentoradas e + 170.000 pessoas treinadas.

vendorIA, Suas vendas em outro nível

SPEEDIO

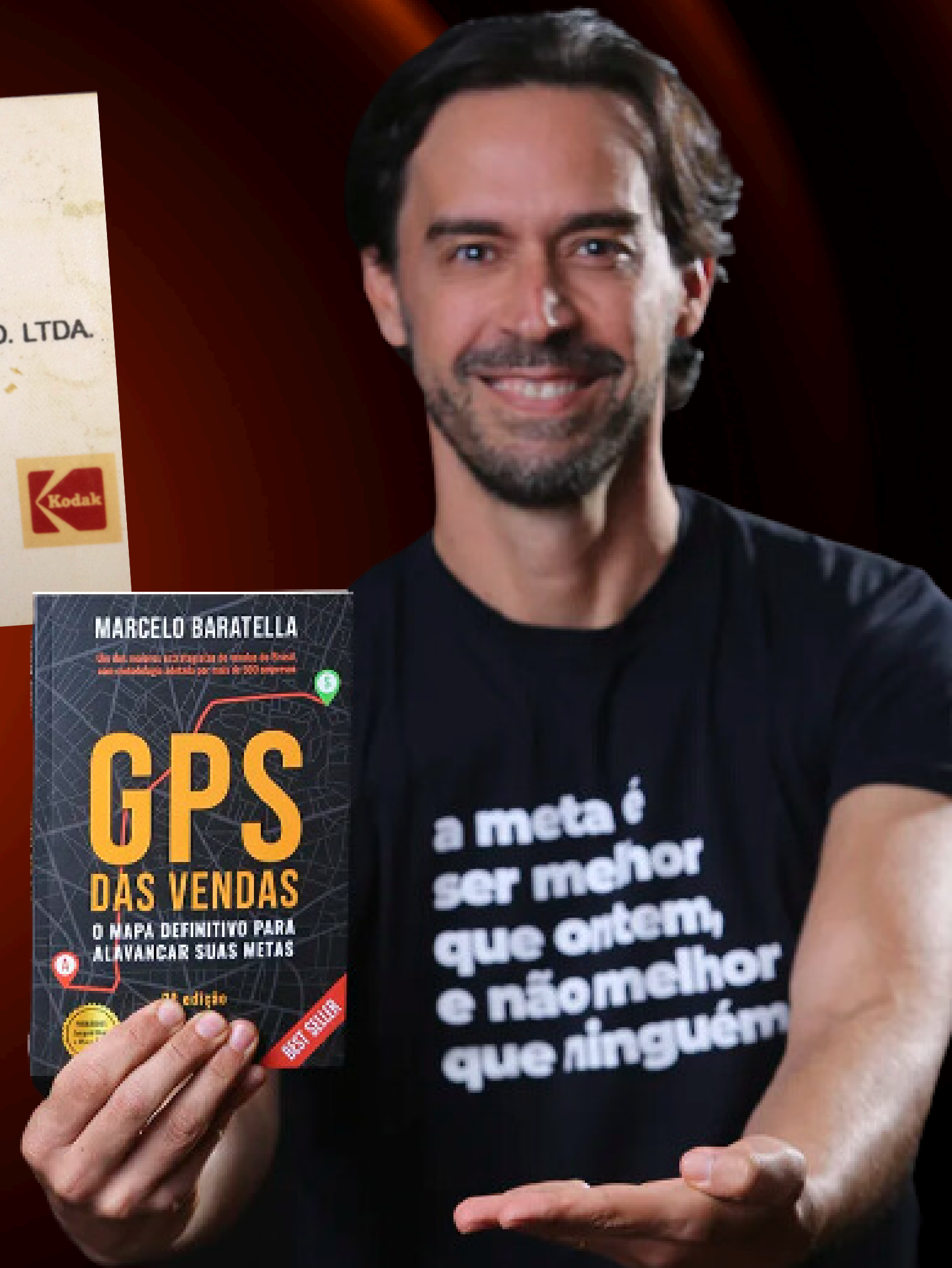
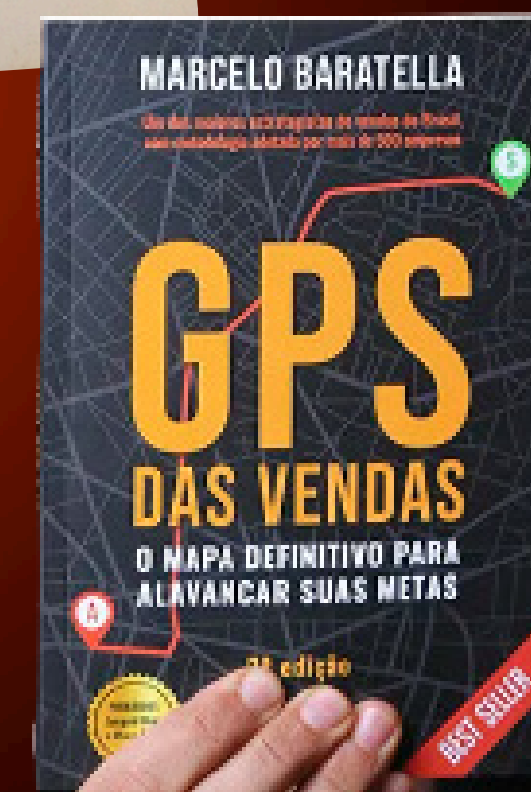
RECEITA PREVISÍVEL



Alguns dos nossos clientes



Autor do best seller
"GPS das Vendas"





1. **PRESSÃO DE MARGEM EM TODA A CADEIA**
2. **MENOR PERCEPÇÃO DE VALOR** (commodity invisível)
3. **CRÉDITO + CARO E DECISÃO POSTERGADA**
4. **FALTA DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL E DADOS**
5. **FALHA EM PESSOAS** (time comercial de excelência)





**Convergência de
revoluções simultâneas**

Digital transformation, Business models, lack of barriers, transversal competition, platforms, social commerce, ecosystem, P2P, disruptors, D2C, pivots, iterations, open innovation, no code, low code, blockchain, MVPs, ambidexterity, CX, data is new oil, omnichannel, experiments, tariffs, war for real, war for talents, great resignation, remote work, reskilling, net zero, growth hacking, ESG, circular economy, retailtainment, influencers, creators, bitcoin, CBDC, 3D printing, 5G, climate change, personalization, silver economy, freemium, SaaS, algorithms, cloud, automation, AI, multi-agents, quantum computing, machine learning, bets, mental health, ozempic, augmented reality, virtual reality, mixed reality, tokenization, NFT, China, Livecommerce, C2M, metaverse, AGI, Robots, sensors, energy crisis, space economy, ...

2025-2050

A GRANDE CONVERGÊNCIA

SABER DAS COISAS

KNOWING THINGS

TOMAR DECISÕES

MAKING DECISIONS

FAZER ACONTECER

MAKING IT HAPPEN

Era da
Reconfiguração.

OZEMPIC[®]
(semaglutide) injection

0.5 mg

mounjaro[®]
(tirzepatide) injection

2.5 mg
0.5 mL

wegovy[™]
(semaglutide) injection

0.25 mg

0.25 mg/0.5 mL

Single-Dose Prefilled Pen
Delivers a single dose of

For subcutaneous
use only
Rx Only

Healthy
Choice.

simply
steamers

Grilled
Basil
Chicken

19g PROTEIN

270 Calories

NOTHING ARTIFICIAL
MADE WITH 100% NATURAL CHICKEN



ON TRACK
High Protein
3g+ of Fiber
GLP-1 Friendly

ON TRACK

High Protein

3g+ of Fiber

GLP-1 Friendly



Nestlé vai produzir ali- suplementos friendly de **Ozempic**

Multinacional está desenvolvendo produtos e suplementos destinados à perda de peso para não possam prejudicar as vendas entra nes

Danone e Nestlé inovam produtos devido ao efeito Ozempic

POR KELY GOUVEIA

25/06/2024

0 COMENTÁRIOS



Brazil ▼

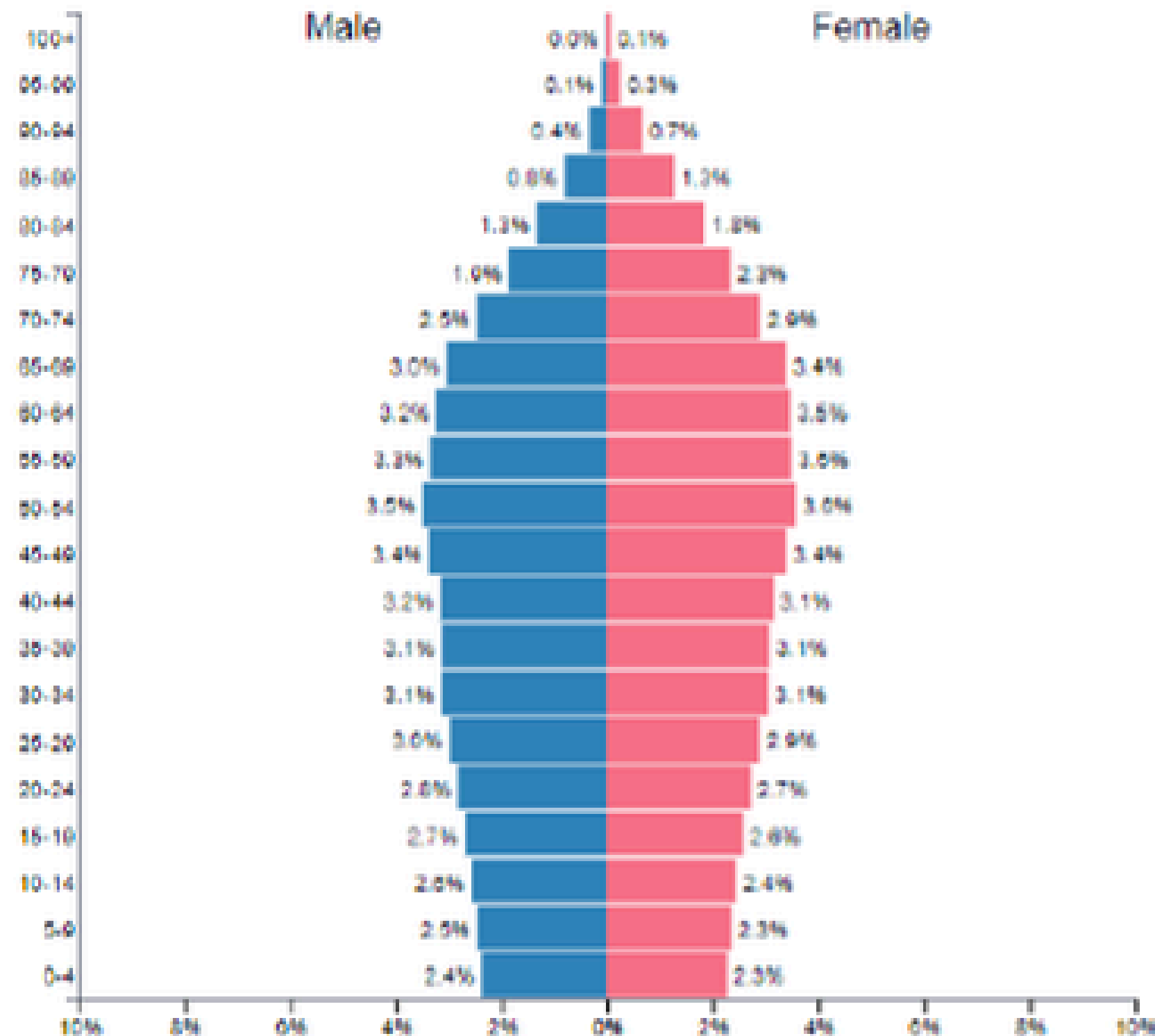
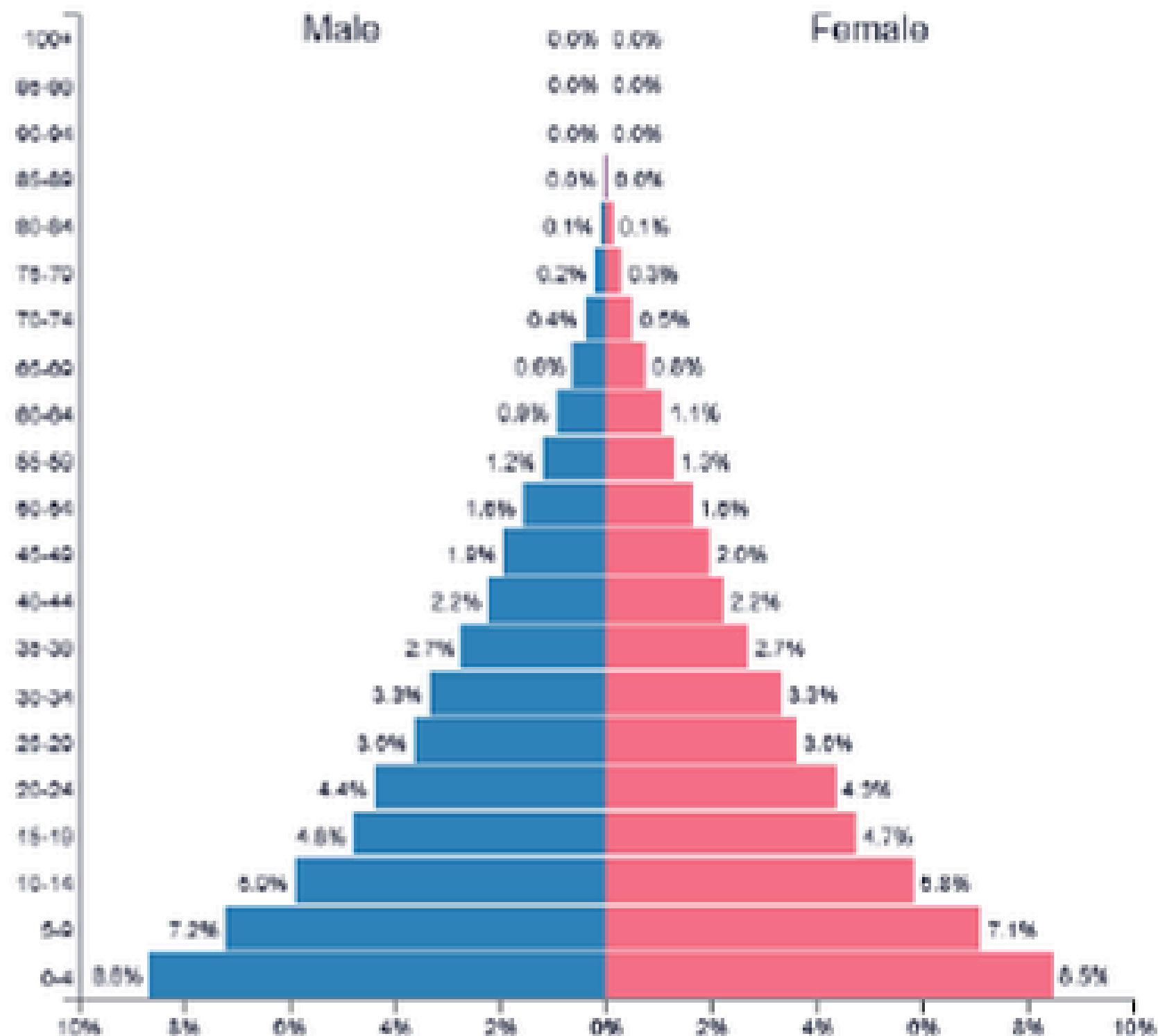
1960

Population: 72,179,235

Brazil ▼

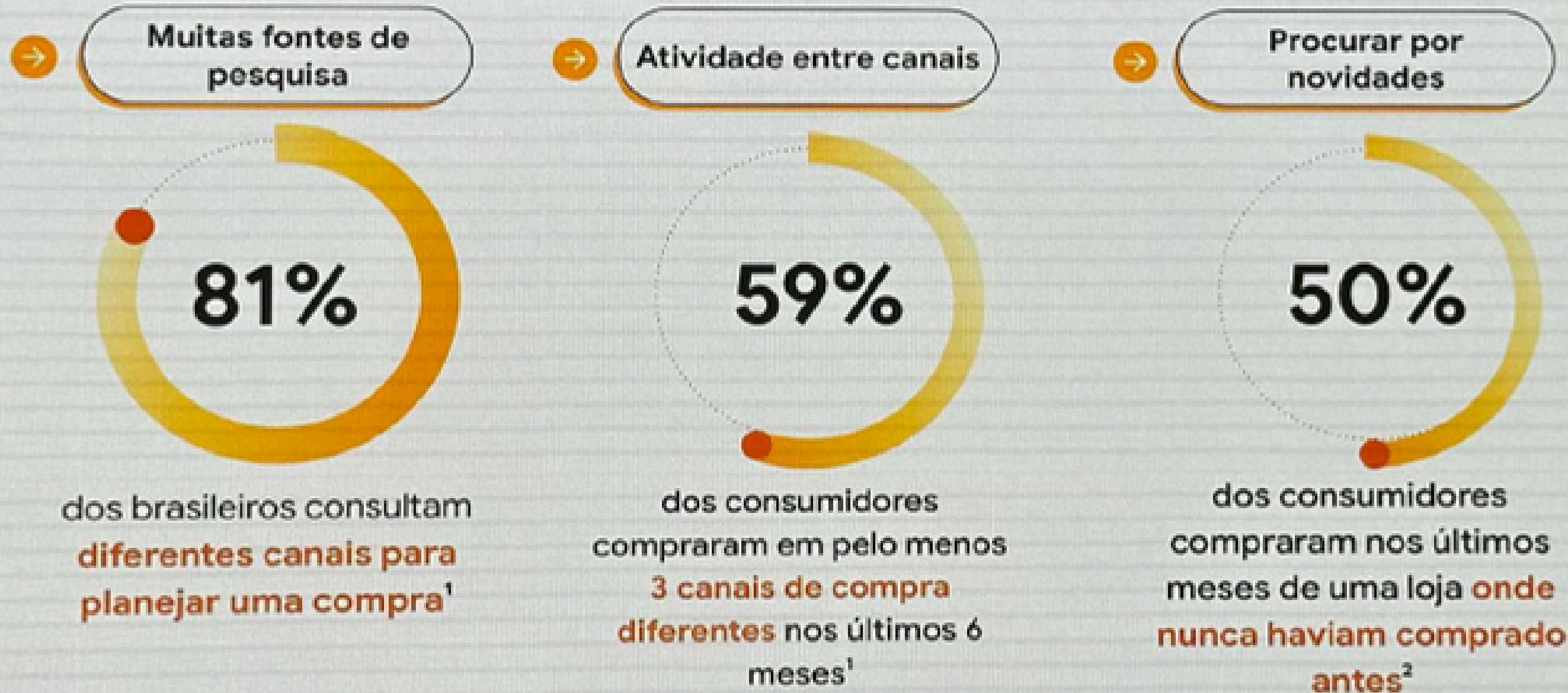
2050

Population: 228,980,400



Um brasileiro faz 50 anos a cada 20 segundos.

O cenário de compras está mudando



Source 1: Google + Mesacib, Visão Omni 2023
Source 2: Google-commissioned Ipsos Consumer Continuous BR -n=600-1,000 online consumers 18+ per market, June 5-11, 2023.

Google Cloud

O OCIDENTE JÁ É
ASIÁTICO

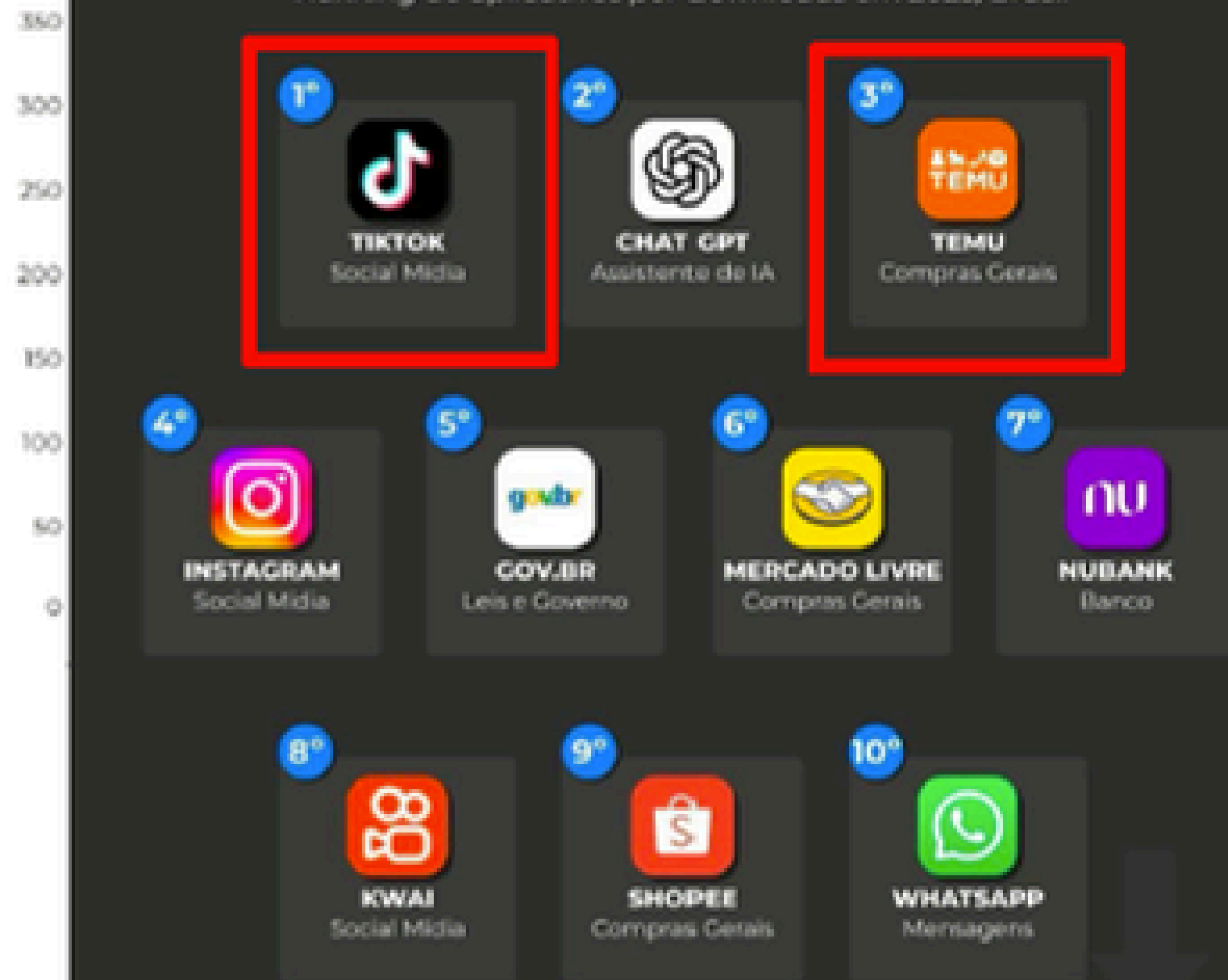
PRINCIPAL PARCEIRO COMERCIAL DE CADA ESTADO BRASILEIRO

- Desde 2009, a China é o maior parceiro comercial do Brasil e responde atualmente por 30% da nossa base exportadora.
- Mais que o dobro do segundo colocado, os EUA.



APPS MAIS BAIXADOS NO BRASIL EM 2025

Ranking de aplicativos por downloads em 2025, Brasil

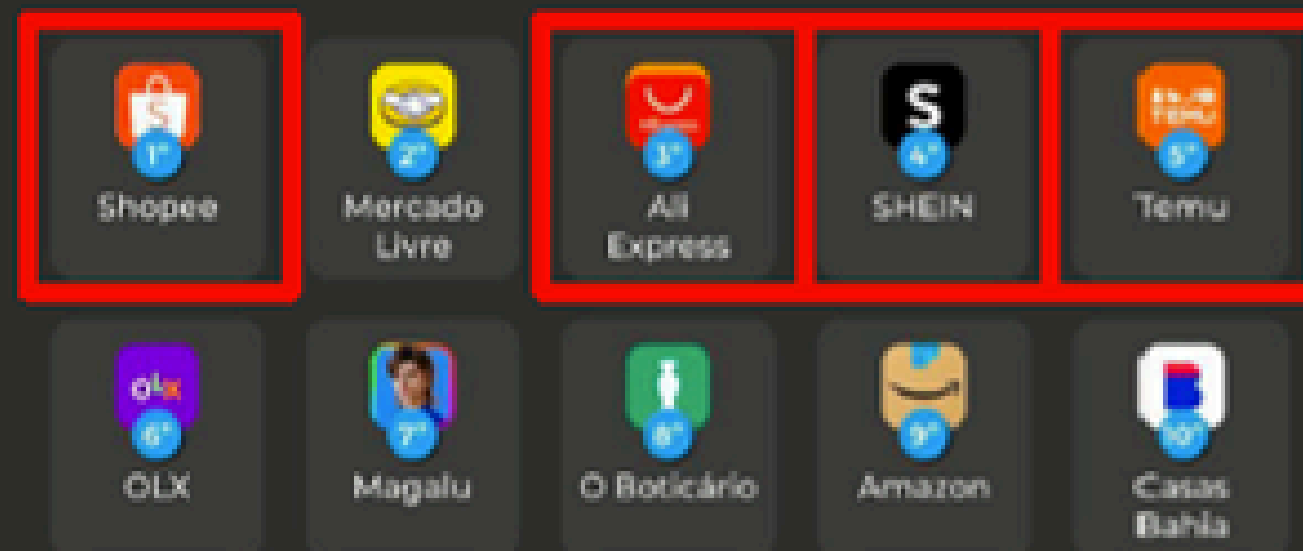


iOS e Google Play combinados. iOS apenas para o China. Aplicativos classificados usando o ranking do Sensor Tower em janeiro de 2025. Fonte: Sensor Tower Mobile App Insights, State of Mobile 2025

snaq | HANDS

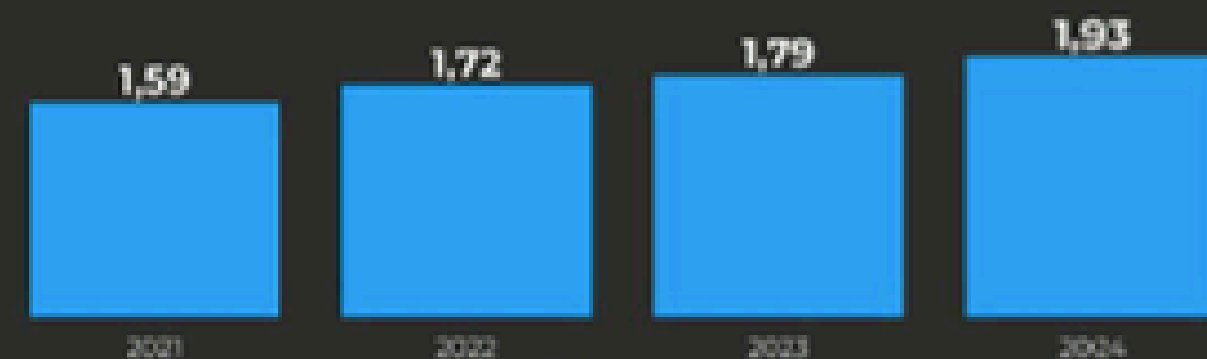
Apps do varejo mais usados no Brasil

Ranking consolidado de 2024 por usuários ativos mensalmente¹



Quanto tempo os brasileiros passam em apps de varejo por ano?

Tempo gasto em apps de varejo no Brasil em 2024, em bilhões de horas¹



Assista para ver como os consumidores querem que a IA ajude na hora de comprar

Fontes: ¹State of Mobile 2025, Sensor Tower, iOS e Android | Elaboração: @snaq.br

snaq | sleekflow

As marcas chinesas que venderam no Brasil em 2025

Ranking por ordem de automóveis emplacados de jan a set de 2025



Fonte: Fenabrave | Elaboração @snaq.co

SNAQ | OCTA



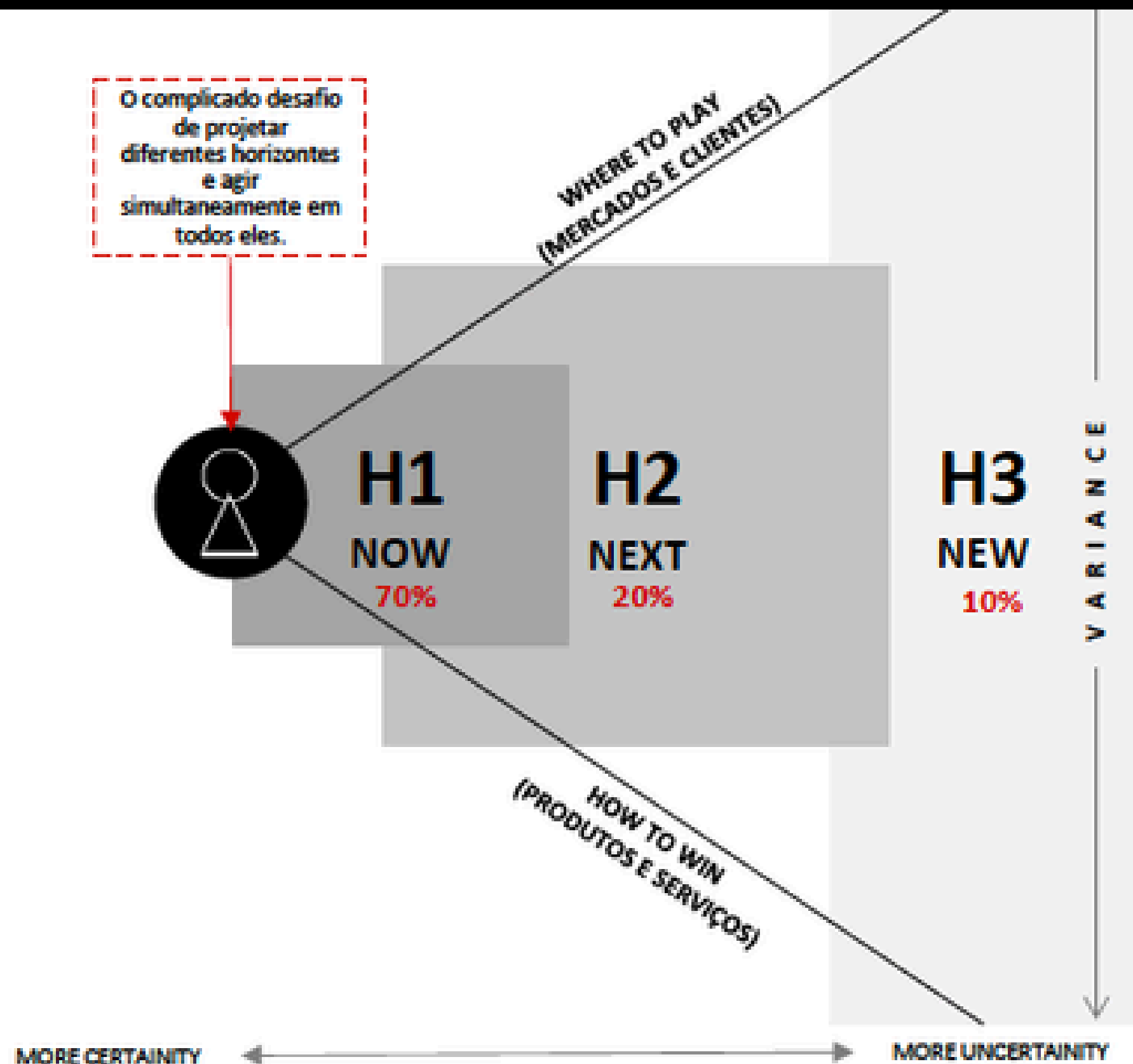
AMBIDESTRIA DE NEGÓCIO

**ENTREGAR
EFICIÊNCIA NO CURTO
PRAZO
(OTIMIZAR)**

&

(AO MESMO TEMPO)

**CONSTRUIR O FUTURO
ATRAVÉS DA INOVAÇÃO
(DESBRAVAR)**



PRIMEIRA TESE

HORIZONTE 1 (now):

MANTER E DEFENDER O CORE BUSINESS: A maioria da receita está neste horizonte, e as iniciativas aqui estão relacionadas a melhorar processos e margens, e garantir fluxo de receita.

HORIZONTE 2 (next):

NUTRIR OS NEGÓCIOS EMERGENTES: As iniciativas neste horizonte buscam ampliar o negócio. Estas exigem recursos, existe o risco mas o retorno tende a ser previsível. Novos produtos e novos mercados são temas deste horizonte.

HORIZONTE 3 (new):

CRIAR O NOVO NEGÓCIO: Este horizonte deve tratar da busca por elementos inéditos ao negócio, e por isto as iniciativas possuem alta incerteza (variância). Ao extremo, este horizonte deveria promover a reinvenção total, ou a refundação da organização (Corporate Refounding).

Inspirado e transformado do Framework Three Horizons by McKinsey

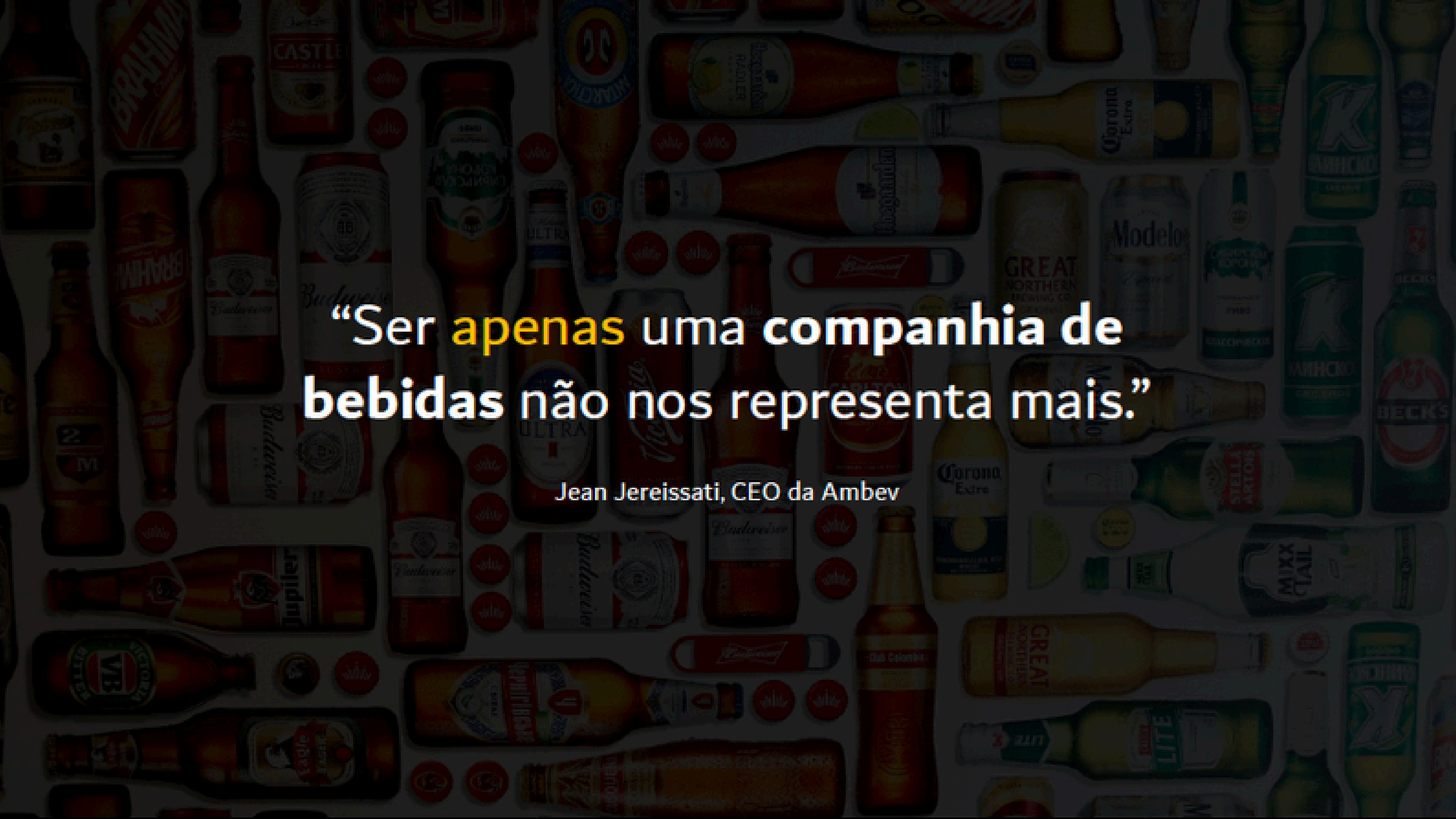


CARREIRA

Lemann diz que é um "dinossauro apavorado", mas que luta para se reinventar

Homem mais rico do Brasil afirma que viveu por muitos anos em um "mundo aconchegante", onde bastava administrar com eficiência. Hoje, conta que suas empresas precisam reagir e se adaptar

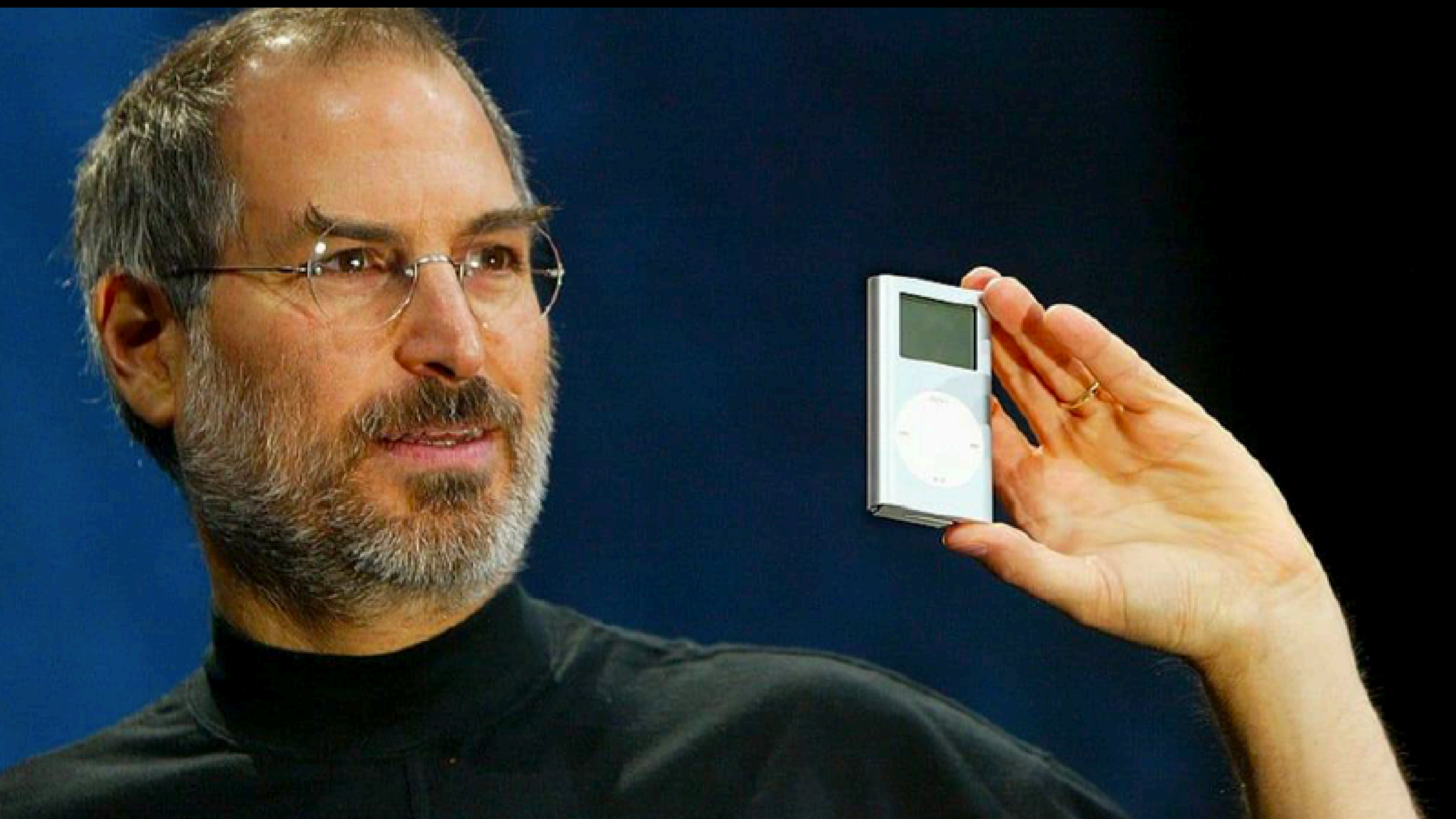




“Ser apenas uma companhia de
bebidas não nos representa mais.”

Jean Jereissati, CEO da Ambev

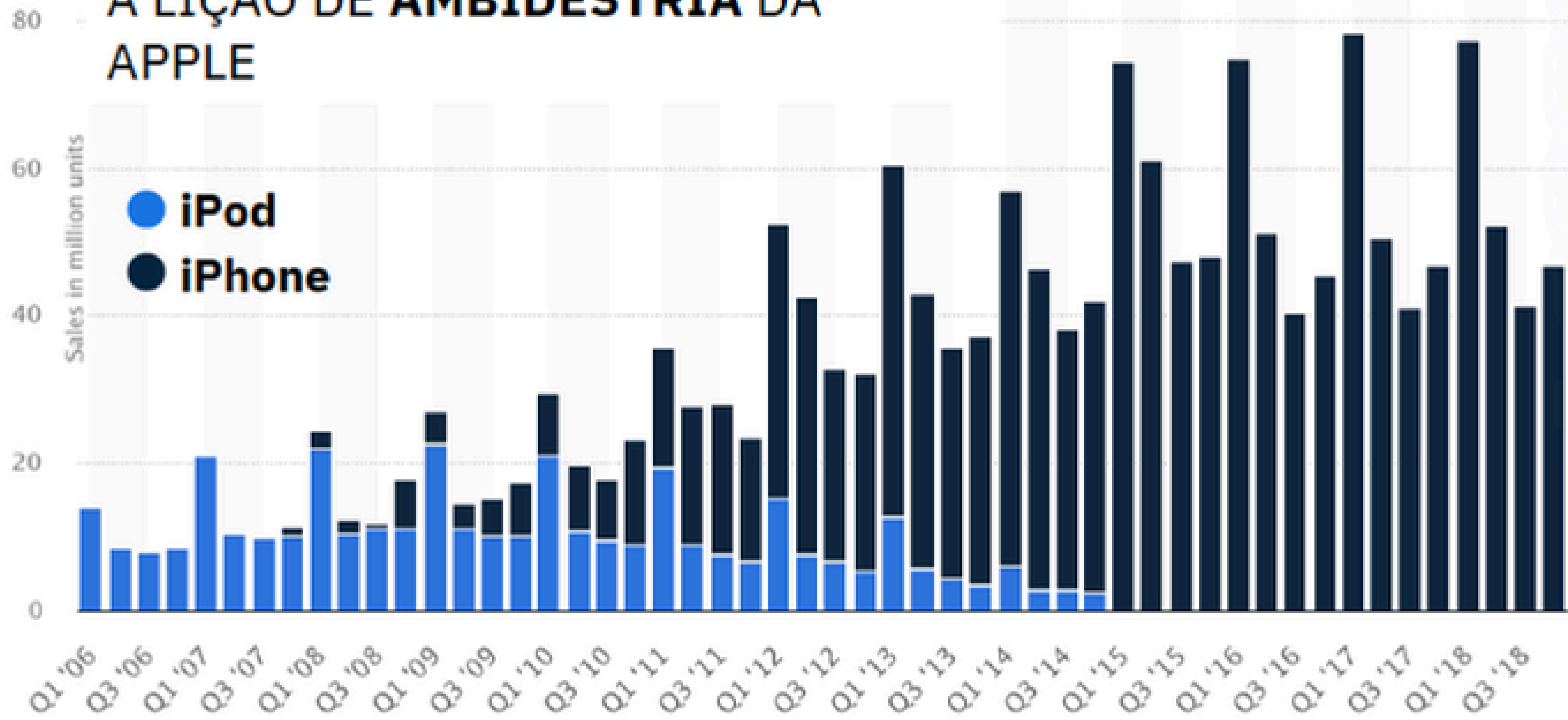






iPod x iPhone

A LIÇÃO DE AMBIDESTRIA DA
APPLE



Por que as empresas
fracassam ou **param de**
crescer?

Peter Thiel
PayPal Máfia



Por que as empresas
fracassam ou **param de**
crescer?

“

Má **DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL** é a
causa **número 1** do fracasso das
empresas.

Peter Thiel
PayPal Máfia



Para uma empresa crescer ou continuar crescendo, ela precisa ser muito boa em **DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL**

1. Chamar a **atenção** **Setor comercial**
2. Fácil **acesso** **Setor comercial**
3. Boa taxa de **conversão** de vendas **Setor comercial**
4. **Disponibilidade** de produtos e serviços **Outros setores**
5. **Rápida** entrega **Outros setores**
6. Garantir a **satisfação** **Setor comercial e outros**
7. Ótima **retenção** **Setor comercial**
8. **Experiência** incrível de compra **Setor comercial e outros**
9. Lucro **Setor comercial e TODOS**



...dá para ampliar o aquário sem sair da água

OBRIGADO!



@marcelo_baratella



linkedin.com/in/marcelobaratella



Marcelo Baratella



16 - 99237-2727

