

CONEXÃO MF



BORN TO FARM

CONEXÃO MF

 **Jornada do cliente:** eu conheço.

 **Formato:** feiras agropecuárias, exposição de máquinas em frente a instituições financeiras, participação em leilões etc.

 **Público:** produtores rurais.

 **Ação:** coletiva de no mínimo 10 clientes.

 **Quem participa:**

Obrigatório: vendedores da concessionária e time a ser determinado pelo concessionário.

Opcional: time Massey Ferguson, AGCO Finance e Consórcio Massey Ferguson.

 **Critérios:** participação ou realização de eventos abertos ao público nas regiões de atuação de cada concessionário, buscando o fortalecimento da marca.

 **Relatório a ser utilizado:** Conexão MF.

MASSEY SHOW



BORN TO FARM

MASSEY SHOW

 **Jornada do cliente:** eu conheço.

 **Formato:** ação em loja.

 **Público:** produtores rurais.

 **Ação:** coletiva de no mínimo 15 clientes.

 **Quem participa:**

Obrigatório: vendedores da concessionária e time a ser determinado pelo concessionário.

Opcional: time Massey Ferguson, AGCO Finance e Consórcio Massey Ferguson.

 **Critérios:** eventos de relacionamento conduzidos dentro da concessionária com a presença de clientes, podendo ser realizado:

- Café da manhã, almoço e/ou *happy hour*;
- Palestras institucionais ou técnicas para clientes;
- Eventos em parceria com AGCO Parts, AGCO Finance e Consórcio;
- Arena de vendas.

 **Relatório a ser utilizado:** Massey Show.

MASSEY ON



BORN TO **FARM**

MASSEY ON

 **Jornada do cliente:** eu conheço.

 **Formato:** digital.

 **Público:** produtores rurais.

 **Ação:** coletiva.

 **Quem participa:**

Obrigatório: Focal Point de Marketing Tático e gerente comercial do concessionário.

 **Crêterios:** essa é uma ação que visa a mensurar tratativas e conversão dos *leads* gerados e enviados pela Massey Ferguson.

- Acompanhar os *leads* no *Salesforce* e buscar a conversão deles em vendas.
- Atualizar diariamente o status das oportunidades enviadas pelo time de *Customer Care* da Massey Ferguson no *Salesforce*.

 **Relatório a ser utilizado:** Massey ON.

MASSEY EM AÇÃO



MASSEY FERGUSON

BORN TO FARM

MASSEY EM AÇÃO

 **Jornada do cliente:** eu experimento.

 **Formato:** dia de campo.

 **Público:** produtores rurais.

 **Ação:** coletiva.

 **Quem participa:**

Obrigatório: vendedor e técnico e/ou especialista de produto da concessionária.

Opcional: time Massey Ferguson, AGCO Finance e Consórcio Massey Ferguson.

 **Critérios:** evento onde o concessionário realiza a demonstração de produtos do portfólio Massey Ferguson.

- É obrigatório o uso de máquinas e realização de práticas de campo para o cliente conhecer e operar os equipamentos.
- É permitida a utilização de máquinas em PND ou quaisquer outras disponíveis (estoque concessionário, cliente etc.).

 **Relatório a ser utilizado:** Massey em Ação.

RAIO-X MF



MASSEY FERGUSON

BORN TO FARM

RAIO-X MF

 **Jornada do cliente:** eu experimento.

 **Formato:** ação em loja.

 **Público:** clientes promotores Massey Ferguson e clientes em potencial.

 **Ação:** coletiva de até 10 clientes de forma simultânea (5 clientes promotores Massey Ferguson e 5 clientes da concorrência).

 **Quem participa:**

Obrigatório: vendedor e técnico e/ou especialista de produto da concessionária.

Opcional: palestrante especialista do assunto, time Massey Ferguson, AGCO Finance e Consórcio Massey Ferguson.

 **Crerios:** essa é uma ação estruturada que consiste em convidar os clientes para apresentarem, de forma elaborada, os principais pontos de venda de valor de uma linha de produto específico do portfólio MF.

- É obrigatório ser realizada por um técnico e/ou especialista do produto do concessionário.
- É obrigatória a participação de clientes da concorrência (50%) e clientes promotores Massey Ferguson (50%) que utilizem o mesmo produto apresentado nessa ação.

 **Relatório a ser utilizado:** Raio-X MF.



BLITZ DE VENDAS



BORN TO FARM

BLITZ DE VENDAS

 **Jornada do cliente:** eu compro.

 **Formato:** visita à propriedade do cliente.

 **Público:** cliente premium.

 **Ação:** individual.

 **Quem participa:**

Obrigatório: coordenador comercial da Massey Ferguson, vendedor da concessionária e o gerente e/ou coordenador comercial da concessionária.

Opcional: coordenador comercial AGCO Finance e coordenador de Consórcio Massey Ferguson (assistente local do consórcio não é considerado representante Massey Ferguson).

 **Critérios:** ação conjunta entre fábrica, parceiros e concessionários na qual são realizadas visitas a clientes premium. As visitas devem ser estruturadas, agendadas previamente.

 **Sugestão:** uma blitz por trimestre, visando a cumprir os objetivos do programa cliente premium.

 **Relatório a ser utilizado:** Blitz de Vendas.

MF COM VOCÊ



BORN TO FARM

MF COM VOCÊ

 **Jornada do cliente:** eu compro.

 **Formato:** *test-drive*.

 **Público:** produtores rurais.

 **Ação:** individual.

 **Quem participa:**

Obrigatório: vendedor e técnico e/ou especialista de produto da concessionária.

Opcional: time Massey Ferguson, AGCO Finance e Consórcio Massey Ferguson.

 **Critérios:** evento dedicado à realização de *test-drive* de produtos Massey Ferguson, que são levados para as propriedades previamente definidas pelo concessionário e apresentados de forma personalizada.

- A ação deve ser realizada com a presença do especialista e/ou técnico do produto, de modo que apresente todas as suas características e funcionalidades.
- A ação não contempla a realização de demonstrações com implementos.
- Essa ação visa a apresentar o produto para clientes em fase final da negociação.
- Ações de entrega técnica e para produto já comercializado não estão incluídas nessa ação.
- É permitido o uso de máquinas em PND ou quaisquer outras disponíveis (estoque concessionário, cliente etc.).

 **Relatório a ser utilizado:** MF com Você.

ENTREGA MASTER



BORN TO **FARM**

ENTREGA MASTER

 **Jornada do cliente:** eu recebo.

 **Formato:** entrega técnica padrão.

 **Público:** produtores rurais.

 **Ação:** coletiva com no mínimo 3 clientes de forma simultânea.

 **Quem participa:**

Obrigatório: coordenador comercial da concessionária e/ou serviços Massey Ferguson, vendedor e técnico e/ou especialista de produto da concessionária.

Opcional: time Massey Ferguson, AGCO Finance e Consórcio Massey Ferguson.

 **Critérios:**

- Essa é uma ação estruturada que consiste em realizar uma entrega técnica de produtos na qual outros clientes em potencial participam da largada da máquina no campo.
- Essa ação deve ser realizada pelos técnicos mais capacitados do time do concessionário.

 **Relatório a ser utilizado:** Entrega Master.

AÇÃO LOCAL CUSTOMIZADA



BORN TO FARM

AÇÃO LOCAL CUSTOMIZADA

 **Jornada do cliente:** eu utilizo.

 **Formato:**

- Produção de conteúdos digitais com clientes utilizando produtos Massey Ferguson.
- Participação em eventos promovidos pelo agricultor utilizando produtos Massey Ferguson para demonstrar a outros clientes a máquina em operação.
- Participação e organização de eventos focados para mulheres.
- Participação e organização de eventos em parceria com universidades e instituições de ensino, cooperativas e sindicatos de produtores rurais.

 **Público:** produtores rurais.

 **Ação:** coletiva

 **Quem participa:**

Obrigatório: time a ser definido pelo concessionário.

Opcional: time Massey Ferguson, AGCO Finance e Consórcio Massey Ferguson.

 **Critérios:**

- Para realização de ações não citadas nos exemplos, verificar a validação com os coordenadores de Marketing Tático.
- Ações que não estiverem inseridas nas outras categorias do Plano Comercial podem ser enquadrar como ações customizadas desde que estejam planejadas com o coordenador de Marketing Tático.
- As despesas e/ou custos devem ser comprovados por meio de fotos dos comprovantes de pagamentos e das notas fiscais anexadas ao relatório.

 **Relatório a ser utilizado:** Ação Local Customizada.

MF 360



BORN TO FARM

MF 360

 **Jornada do cliente:** eu recompro.

 **Formato:** visita à fábrica.

 **Público:** clientes em processo de decisão de compra.

 **Ação:** coletiva.

 **Quem participa:**

Obrigatório: coordenador comercial Massey Ferguson, vendedor e/ou liderança do concessionário (GGN, gerente ou coordenador comercial).

Opcional: coordenador de Marketing Tático Massey Ferguson, AGCO Finance e Consórcio Massey Ferguson.

 **Critérios:** Ação conjunta entre concessionários e fábrica para a realização de uma visita estruturada às fábricas da AGCO.

- É obrigatória a presença de realizando práticas de campo para o cliente conhecer e operar os equipamentos.
- Essa ação visa a apresentar a fábrica e os produtos para clientes em fase final da negociação.

- A agenda de visitas deve ser planejada com o coordenador comercial, que irá verificar a disponibilidade de datas.
- Os custos referentes a passagens deverão ser pagos pelos concessionários e as despesas de *transfer*, alimentação e hotel (quarto duplo) são custeados pela AGCO. Caso o concessionário deseje que o cliente fique hospedado em quarto individual, ele mesmo deve arcar com o custo adicional.

 **Limite de visitantes em cada planta por evento:**

- **Canoas e Santa Rosa:** 40 pessoas;
- **Mogi:** 30 pessoas;
- **Ibirubá:** 25 pessoas;
- Os coordenadores de vendas deverão agendar as visitas com pelo menos 1 mês de antecedência;
- Para a entrada dos visitantes na fábrica é necessário informar nome completo e CPF;
- Os visitantes deverão utilizar calçado fechado e não será permitida a utilização de salto alto.

 **Relatório a ser utilizado:** MF 360.