

Trabalho final

Valendo os 3 pontos finais

A partir do produto que você escolheu, faça uma breve descrição do que se trata, e preencha os mapas de performance e estratégico.

Performance e estratégia

Perguntas ignitoras

na Cadeia de Distribuição

Impulsionador	Eficiência	Responsividade
Estoque	O que torna o estoque mais eficiente?	Como tornar o produto disponível rapidamente?
Transporte	Como tornar eficiente minha malha de transporte?	Como entregar o produto rapidamente?
Instalações	Como reduzir custos e tornar mais eficiente minhas instalações?	Minhas instalações são próximas aos pontos e recepção e consumo?
Informação	Como deve ser um sistema eficiente de informação?	

Mapa estratégico

Perguntas ignitoras

	Fornecedor	Fabricante	Distribuidor	Vendedor	Consumidor
Estratégia competitiva	Qual seu diferencial na aquisição de insumos que o coloca na frente dos concorrentes?	Qual o seu diferencial no seu processo produtivo que o coloca na frente dos concorrentes?	Qual o seu diferencial no seu distribuidor que o coloca em vantagem em relação aos concorrentes?	Qual sua estratégia no ponto de venda que coloca seu produto à frente dos concorrentes?	Qual estratégia irá dar destaque ao seu produto em relação aos concorrentes?
Estratégia de produto	Qual o diferencial na aquisição de insumos que impacta positivamente no seu produto	Que detalhes no proceso de fabricação podem ser considerados um diferencial?	Que detalhes do seu produto no processo de distribuição que o colocam em vantagem?	Qual estratégia de seu produto no ponto de venda que o coloca em destaque?	Qual diferencial no seu produto que o torna mais interessante para o consumidor?
Estratégia da cadeia de suprimento	Qual estratégia aumentará a eficiência no fornecimento dos insumos necessários à sua produção?	Qual seu diferencial na cadeia de suprimento que o colocará em vantagem em relação ao processo fabril dos concorrentes?	Qual o seu diferencial na sua cadeia de distribuição que o coloca em vantagem em relação aos concorrentes?	Qual sua estratégia de entrega que tornará seu ponto de venda mais eficiente?	Qual o diferencial na sua cadeia de suprimentos que torna seu produto mais interessante para o consumidor?
Estratégia de marketing	Existe algum elemento na sua relação com o fornecedores que pode compor sua estratégia de marketing?	Qual processo de fabricação pode ser considerado em sua estratégia de marketing?	Qual processo de distribuição pode ser considerado em sua estratégia de marketing?	Qual processo ou detalhe do processo de venda que pode ser considerado em sua estratégia de marketing?	Qual estratégia de marketing irá formular sua proposta de valor ao cliente?