



Revenda

Top Of Mind é um termo em inglês utilizado na área de marketing empresarial como uma maneira de qualificar as marcas que são mais populares na mente (mind em inglês) dos consumidores.

Segundo o AllWords.com, a definição é: “a porcentagem de entrevistados que, sem indução, nomeiam uma marca ou produto específico primeiramente, ao serem perguntados sobre as propagandas, ou utilização mais frequente, que se recordam de certa categoria de produtos por um determinado período.

A pesquisa é baseada na capacidade de o consumidor, no caso da revista Revenda Construção o revendedor de material de construção, de reconhecer uma marca como integrante de uma categoria. Este conceito pressupõe um elo entre uma classe de produtos e a marca e admite, por exemplo, que uma mesma marca seja muito conhecida na categoria “cimento” e seja pouco conhecida na categoria “argamassa”, por exemplo.

A revista Revenda Construção está adotando o Top of Mind Revenda Construção para conhecer quais fabricantes do segmento de material de construção estão presentes na mente dos revendedores quando perguntados. Não são, necessariamente, marcas que proporcionam maior lucro financeiro ou volume de vendas, mas que levam aos revendedores benefícios como marketing e publicidade, relacionamento e boa postura comercial.

As marcas vencedoras recebem o Troféu Ruy Ohtake, especialmente criado pelo famoso arquiteto brasileiro para a premiação.

Quando se forma uma seleção só entram em campo os melhores. E, em decisão pelo voto direto, revendedores que participam da eleição realizada pela **revista Revenda Construção** escalam os melhores produtos – em sua opinião – para compor a seleção do ano. Só entram os melhores.

Este é o conceito do Prêmio Melhor Produto do Ano, realizado após o Top Of Mind Revenda Construção, quando as cinco empresas finalistas em cada categoria indicam os produtos para concorrer ao Melhor Produto do Ano. É a vez da rentabilidade entrar em campo. E, em todos os anos, o Melhor Produto do Ano, destaca a opinião dos revendedores de todo o Brasil sem qualquer interferência. O voto é espontâneo. E os revendedores têm participado ativamente da votação.

CRESCIMENTO

Cresce ano a ano a participação dos revendedores na votação para o Prêmio Melhor Produto do Ano. Isso só confirma que os revendedores estão antenados com o mercado e trabalhando com produtos que geram maior lucratividade, rentabilidade e contribuem para o aumento das vendas.

PIC REVENDA - PROJETO DE INTEGRAÇÃO E CONVIVÊNCIA

A palavra de ordem hoje no mundo dos negócios é relacionamento. Pensando nisso, o Grupo Revenda trabalha para realizar ações que juntem a Indústria com Lojistas, potenciais eleitores e/ou compradores.

A proposta é integrar as Indústrias com os Lojistas com a realização de um evento fechado em que participam, com atividades de integração, lojistas e indústrias. 35 Lojistas contemplados com a promoção terão a oportunidade de viajar a lazer, e ao mesmo tempo, ampliar seu círculo comercial.

A Indústria, que convidou os Lojistas contemplados, participa junto com eles para fazer parte de um pacote que visa reunir lazer, integração, convivência e, acima de tudo, bons negócios.

Não são apenas os fabricantes que fazem seus produtos chegarem aos mais longínquos cantos deste imenso Brasil. Os atacadistas e distribuidores de material de construção são os grandes responsáveis pelo abastecimento das mais de 120 mil lojas espalhadas de Norte a Sul, de Leste a Oeste.

E a melhor maneira de reconhecer o importante trabalho feito por eles é ouvir a opinião da indústria, que fabrica, e dos lojistas, que compram.

Simples? Pode parecer. Mas o Grupo Revenda realiza o Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor uma importante pesquisa com as principais indústrias fabricantes de produtos para o segmento de material de construção e os lojistas de todo o Brasil. As votações têm valores específicos e, ao final da apuração, os melhores distribuidores de todo o Brasil recebem o cobiçado prêmio, reflexo fiel do que pensam os lojistas e fabricantes.

O grande diferencial deste prêmio é saber a opinião que as indústrias e os lojistas têm sobre os cerca de 300 distribuidores/atacadistas de material de construção de todo o Brasil. Selecionamos dois mailings: um com mais de 1.000 indústrias que distribuem grande volume de produtos por meio dos atacadistas; outro com 20 mil lojistas que recebem regularmente a revista Revenda Construção.

Normalmente, na edição de novembro, publicamos os resultados apurados pelos seguintes critérios: o melhor atacadista/distribuidor nacional, por região, por Estado, o melhor em preço, o melhor em mix de produtos, o melhor em serviço e atendimento, o melhor em prazo de entrega e outros critérios. Somados todos estes itens, conheceremos o atacadista/distribuidor vencedor do Prêmio Excelência em Atacado/Distribuidor de Material de Construção Troféu Revenda e os vencedores nas diversas categorias.

O grande diferencial da nossa pesquisa está no formato das perguntas, diferentes para a indústria e o varejo. Importante destacar que a pesquisa é feita apenas com atacadistas/distribuidores que trabalham com material de construção.