

# Dilema da Organização

**Empresa Familiar centenária na área de produtos veterinários pretende promover um ciclo de crescimento e profissionalizar o negócio.**

**Marca e Embalagens com mais de 20 anos de mercado. Gestão de vendas através de representantes PJ. Produtos com ciclo de vida em declínio.**

**Quais ações de MKT poderiam ser implementadas para obtenção do resultado esperado?**

**ESTUDO DE CASO**  
**EVOLUÇÃO DE**  
**MARKETING**  
**UCBVET**

Video Insitucional

Empresa Familiar Centenária passando  
por processo de profissionalização.



# Dilema da Comunicação com o Mercado



Primeiro Ciclo de Renovação da Imagem da empresa – início em 2008 e finaliza em 2010

# Embalagens defasadas



# PRODUTOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO



# PJ X CLTs



Funcionários PJ



Funcionários CLT



Clientes







# Mapeamento do Mercado PET

- 01** Distribuidores
- 02** Clínicas
- 03** Pet Shops Especializados

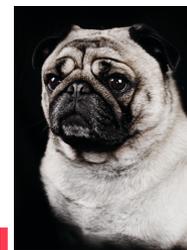
# Pesquisa de Mercado

Realização de pesquisa com aproximadamente 600 estabelecimentos PET no estado de São Paulo – através de convênio com a UNICASTELO.



# Criação do Concurso Pet Models UCB

Faça do Seu Pet Uma Estrela



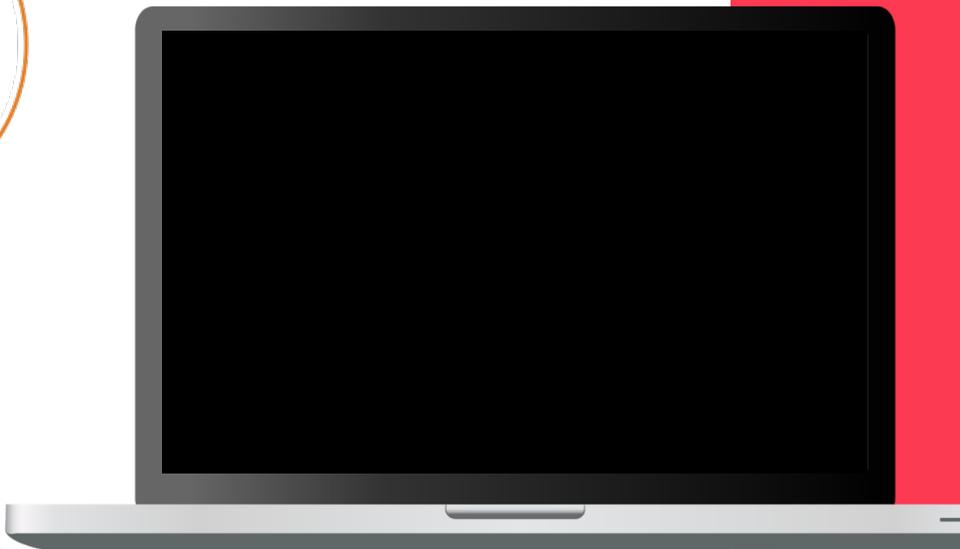
Mala direta de 200 mil e-mails, multiplicação de acessos ao site durante a campanha de 1000 acessos para 7000 acessos mês, 300 animais inscritos, 8 selecionados.

## Pet South America



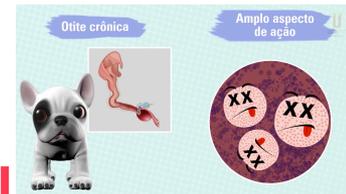
**Investimento: aproximadamente 130 mil reais. Aumento do Faturamento da Linha Pet em 2009 aproximadamente 3 milhões de reais e mais 10 milhões em 2010.**

# Renovação de Marca e de Embalagens

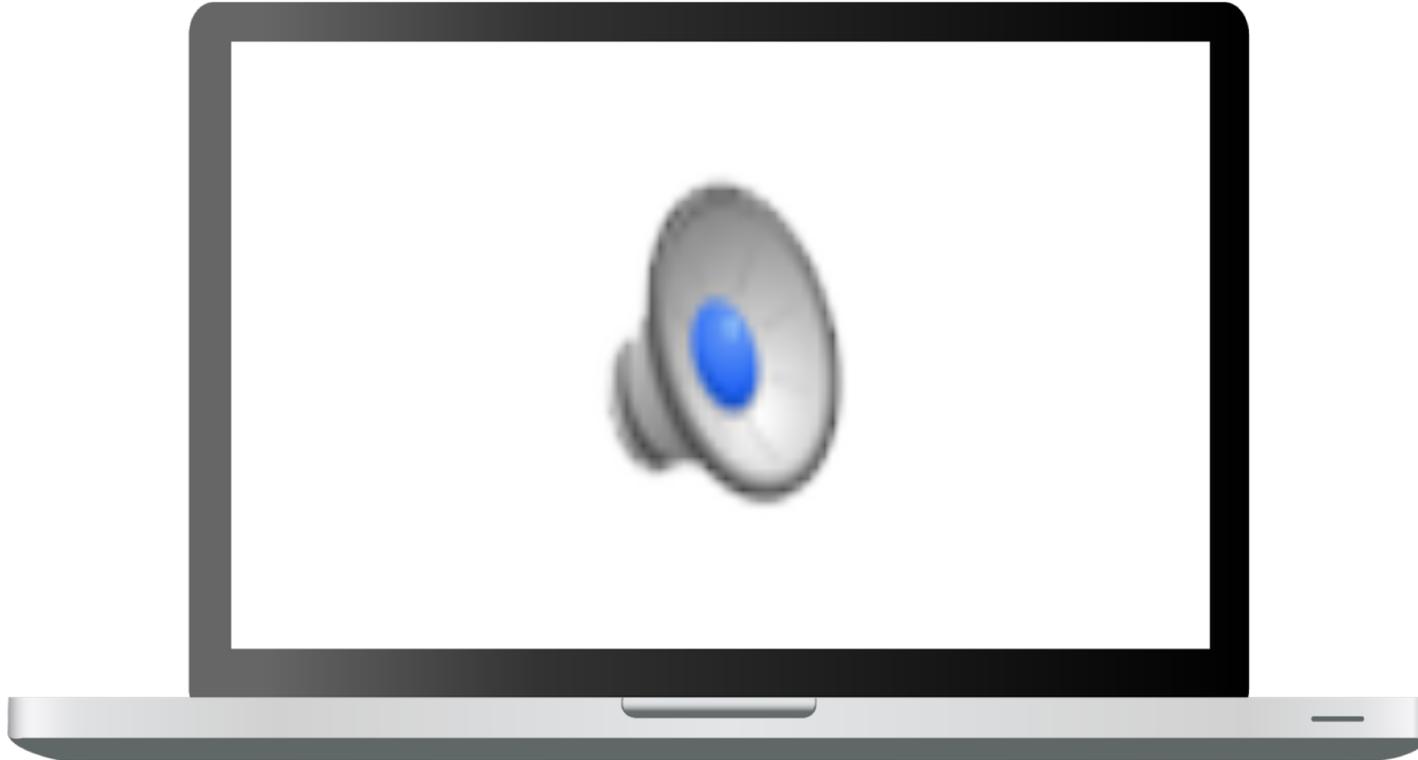


# Comunicação Digital

UCBVET Ilustração em Série tem como objetivo realizar a produção de vídeos e outros materiais em formato animado, utilizando técnicas de Motion graphics e Draw my life.



# Convenção Online



# Mídias Sociais





# Reposicionamento de Produtos





# Novo Ciclo de Comunicação com o Mercado



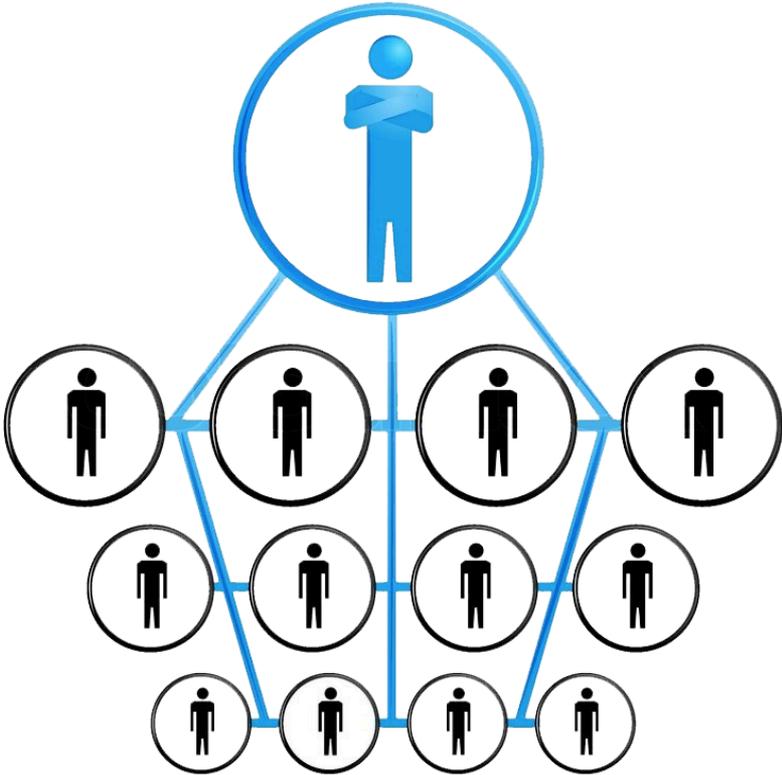
Início em 2013 e 2014  
até a presente data.





# Marketing

Estruturação de Departamento de Marketing com orçamento próprio



# Programa Spin Selling

O SPIN Selling é uma técnica de vendas que surgiu na década de 80. Apesar de não ser exatamente nova, é hoje uma das principais técnicas de vendas do mundo e está em voga especialmente em empresas de tecnologia que atuam no mercado B2B.

---



# Universidade UCBVET



Programa de Capacitação e Harmonização  
de Técnicas de Vendas da Equipe de  
Mercado da UCBVET



**Primeiro Ciclo:** Treinamento da equipe interna de vendas  
**Segundo Ciclo:** Transferência do conhecimento para distribuidores e parceiros estratégicos  
**Terceiro Ciclo:** Disponibilização do conhecimento em ambiente virtual



# JV para Criação da Globalgen



GlobalGen  
vet science

Empresa especializada no mercado de IATF - Inseminação Artificial por Tempo Fixo. Linha completa de produtos para a reprodução por tempo fixo em Bovinos com canal de vendas direta.





# Associação com a Bioctal

Importadora e Distribuidora de  
Produtos Pet especializados e de  
alto valor agregado.

