

Crie Valor Mútuo com Key Account Management

Key Account Management (KAM) é uma estratégia de negócios que foca em construir relacionamentos fortes e duradouros com os clientes mais importantes para o seu negócio. O objetivo é criar valor mútuo, construindo relações de confiança e gerando resultados ganha-ganha para ambas as partes.

JKAM
SOLUTIONS





O que é Key Account Management?

Foco em Clientes Chave

KAM se concentra em clientes que geram alto valor para o seu negócio, impulsionando o crescimento e a receita.

Construindo Relacionamentos

Criar conexões fortes e personalizadas com seus clientes, entendendo suas necessidades e expectativas.

Gerenciando Ativamente

Monitorar, analisar e otimizar continuamente o relacionamento com seus clientes chave.



Desenvolva Competências Críticas em seus Key Account Managers

1

Comunicação Eficaz

Comunicação clara, ativa e eficaz para construir confiança e gerar resultados.

2

Negociação Estratégica

Habilidades de negociação para encontrar soluções que beneficiem todas as partes envolvidas.

3

Gerenciamento de Relacionamentos

Construir e cultivar relacionamentos duradouros, compreendendo as necessidades dos clientes.

4

Análise de Dados

Utilizar dados para identificar oportunidades, otimizar estratégias e tomar decisões eficazes.

Metodologias e Ferramentas Essenciais para KAM

1

Segmentação e Classificação

Identificar e classificar as contas de acordo com seu potencial de valor.

2

Planejamento Estratégico

Definir objetivos, metas e ações específicas para cada conta-chave e estratégica.

3

Monitoramento e Análise

Utilizar ferramentas e métricas para acompanhar o desempenho e identificar áreas de melhoria.

4

Gerenciamento de Riscos

Identificar e mitigar os riscos relacionados a cada cliente chave.



Foco no Cliente: Entenda suas Necessidades e Crie Soluções sob Medida

Pesquisa e Análise

Compreender a fundo as necessidades, expectativas, desafios e aspirações do cliente.

Soluções Personalizadas

Desenvolver soluções personalizadas que atendam às necessidades específicas do cliente.

Comunicação Transparente

Manter uma comunicação aberta e honesta, garantindo que o cliente se sinta compreendido e valorizado.

Alinhe Estrategicamente sua Empresa com seus Principais Clientes



1

Alinhamento Estratégico

Criar sinergia entre os objetivos da empresa e as necessidades dos clientes chave.

2

Comunicação Eficaz

Manter uma comunicação aberta e transparente com os clientes chave, garantindo que eles estejam informados.

3

Colaboração Próxima

Trabalhar em conjunto com os clientes chave para encontrar soluções inovadoras e gerar valor mútuo.



Monitore e Melhore Continuamente o Relacionamento com seus Clientes Chave

Métricas de Desempenho

Análise de Satisfação

Feedback do Cliente

Taxa de Retenção

NPS (Net Promoter Score)

Enquetes e Pesquisas

Valor do Ciclo de Vida

Análise do Nível de Relacionamento

Reuniões Regulares



JKAM Solutions: Parceiro Especialista em Key Account Management



Estratégias Personalizadas

Desenvolvimento de estratégias KAM sob medida para atender às necessidades específicas da sua empresa.



Treinamento e Capacitação

Programas de treinamento e capacitação para seus Key Account Managers, desenvolvendo as habilidades necessárias para o sucesso.



Ferramentas e Tecnologias

Implementação de ferramentas e tecnologias de ponta para gerenciar e otimizar suas relações com os clientes chave.



Resultados Tangíveis

Aumento da retenção de clientes, crescimento da receita e fidelização duradoura.



(11) 9.3280-1350



contato@jkam.com.br



www.jkam.com.br