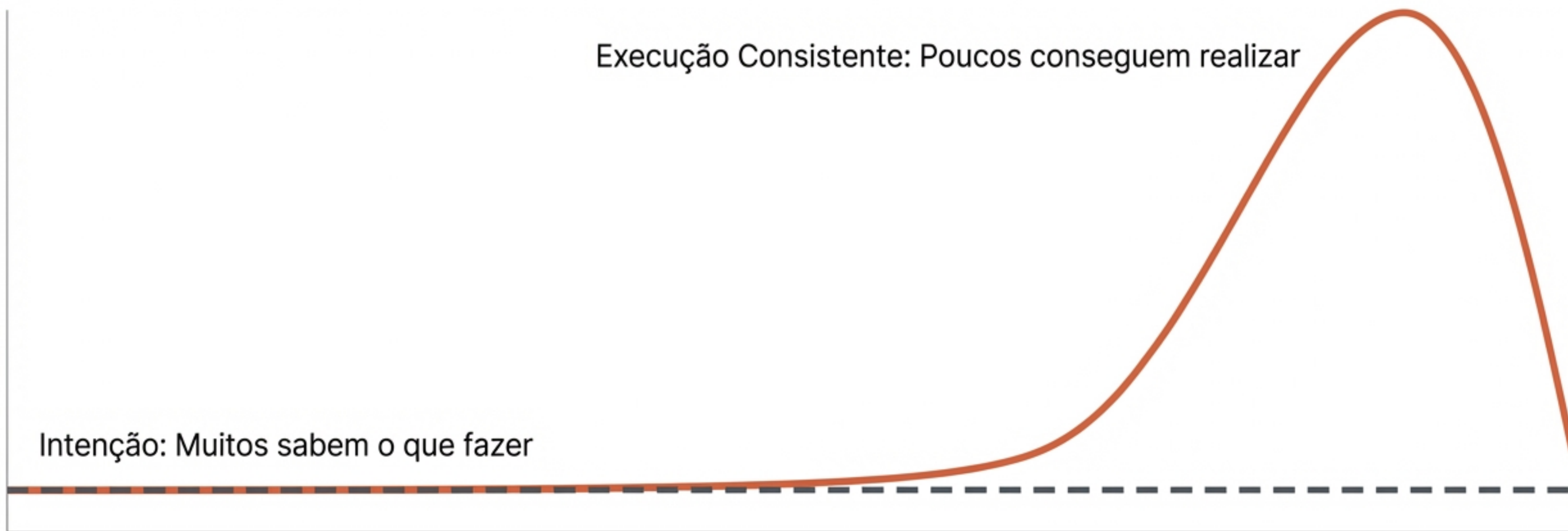


A Evolução no Pensar

O Ecossistema Open Planning h2h: Estratégia, Comportamento Humano e Resultados Reais.



Open Planning | Gestão Empresarial



O Abismo Entre Intenção e Execução

No cenário atual do varejo, o problema raramente é a falta de informação. O verdadeiro desafio é transformar intenção em movimento consistente e recorrente. Estratégias corporativas frias falham porque ignoram quem executa e quem consome.

Onde a intenção encontra a disciplina, o **negócio traciona**.

A Morte do B2B e B2C

O Padrão Corporativo

Foco exclusivo no produto, nas planilhas e em transações mecânicas. Ninguém se conecta com CNPJs.

A Evolução h2h

Human to Human. Todas as interações de negócios são entre pessoas. O foco desloca-se para a conexão genuína, empatia e significado.



A **Open Planning** atua exatamente na interseção entre estratégia validada, comportamento humano e prática diária.

O Triângulo de Ouro do Varejo



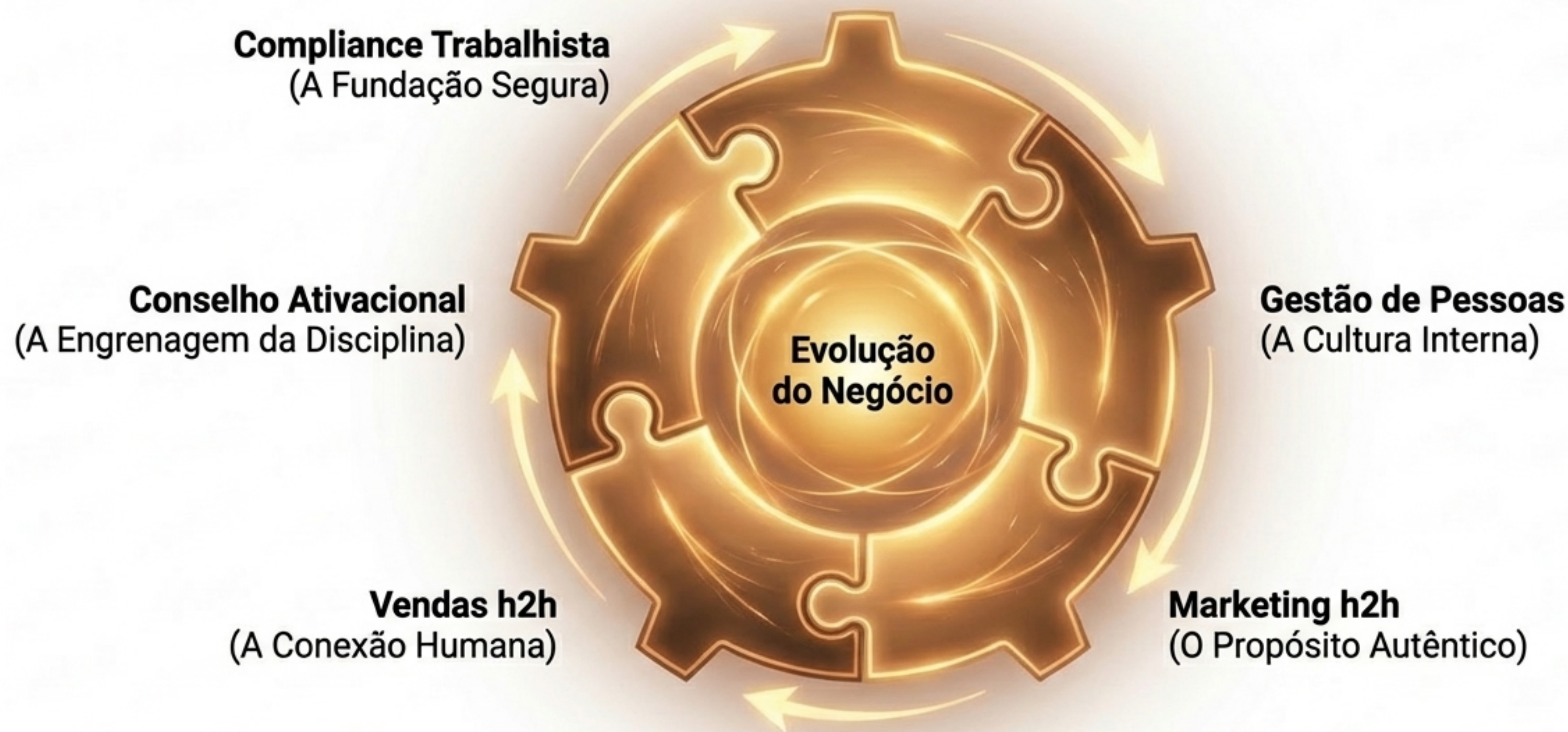
O h2h costura estes três pontos. Uma loja deixa de ser apenas um ponto de venda e transforma-se em uma comunidade.

O Paradigma h2h: O Que Realmente Muda

	O Padrão Corporativo	A Evolução h2h	Impacto no Negócio
Propósito	Ser líder de mercado.	Facilitar a vida e criar relações genuínas.	Confiança e Empatia.
Estratégia	Planejar e disparar mensagens.	Iterar, escutar e adaptar ao feedback.	Autenticidade Competitiva.
Vendas	Foco na peça, script e volume.	Foco na relação, serviço e significado.	Fidelização de Longo Prazo.
Gestão	Processos, metas e cobrança fria.	Liderança, escuta ativa e suporte emocional.	Alta Performance Sustentável.

A **Open Planning** atua exatamente na interseção entre estratégia validada, comportamento humano e prática diária.

O Ecossistema Open Planning: Nada Fica Solto



Estruturamos a análise e execução com visão sistêmica.

Compreensão e Conselho Ativacional h2h

**Não entregamos apenas conselhos:
entregamos movimento.**

- **Converte estratégia em ação:** Estrutura próximos passos claros e mensuráveis.
- **Desbloqueia a mentalidade:** Rompe padrões e hábitos que impedem o avanço.
- **Consultoria com tração:** Revisa, ajusta, cobra e sustenta o ritmo.
- **Desenvolve autonomia:** Ativa a equipe para avançar sem criar dependência.



O Diagnóstico Ativacional em 6 Pilares



Um olhar sistêmico que integra prioridades, rotina, performance e tomada de decisão.
Onde o potencial se transforma em maturidade emocional e financeira.

Planejamento Estratégico de Marketing h2h

Inovação disruptiva centrada no comportamento humano.

O marketing tradicional trata clientes como mercado.

O marketing h2h entende que o diferencial competitivo deixou de ser apenas o produto para se tornar como me fazem sentir e quem está por trás.



As Etapas Base do Marketing: A Lente h2h (1/2)

☐ Padrão

☒ h2h

1. Propósito: De institucional para conexão humana. A marca não vende algo, ela facilita o dia a dia.

☐ Padrão

☒ h2h

2. Diagnóstico: De dados macro para empatia real. Entender a jornada, dores e o contexto de vida da pessoa.

☐ Padrão

☒ h2h

3. SWOT: De forças operacionais para autenticidade. Ameaças incluem parecer uma máquina; forças incluem o toque humano.

☐ Padrão

☒ h2h

4. Objetivos: De apenas numéricos para qualitativos. Resultados financeiros ligados diretamente à confiança e relacionamento.

As Etapas Base do Marketing: A Lente h2h (2/2)

Estratégia: Priorizar storytelling real e iteração ágil sobre planejar e disparar.

Cronograma: Inserir marcos de feedback humano e ciclos menores de teste.

Produto
(Especificações)

Produto →

Significado:

Como facilita a vida e gera valor real.

Preço
(Margem)

Preço →

Justiça:

Transparência e valor percebido.

Praça → Contexto:

Praça
(Ponto de Venda)

Onde o cliente prefere interagir de forma humana.

Promoção →

Autenticidade:

Relacionamento acima de venda direta.

Promoção
(Anúncio)

O Menu de Soluções Estratégicas h2h

Tier 3: Manutenção e Apoio Contínuo

- **A.4 Assinatura de Acompanhamento:** Check-in, coaching de squads, KPIs humanos.
- **A.5 Mentoria Estratégica 1:1:** Curadoria de insights e desafios específicos.

Tier 2: Tático - Ação Direta

- **A.2 Sprint de Estratégia:** Matriz de diferencial humano e roadmap.
- **A.3 Oficina de Propósito Cultural:** Ferramentas visuais (Miro, Ikigai) para linguagem h2h.

Tier 1: Base/Fundação - Imersão Profunda

- **A.1 Projeto de Ciclo Completo:** Diagnóstico, cultura, metas e acompanhamento mensal.

Treinamento Tático e Dinâmico em Vendas h2h

Vendas não é passividade — é reprogramação mental contínua.

O h2h é a evolução natural do tradicional vender produto. No varejo, isso muda tudo: o foco deixa de ser a peça e passa a ser a relação.

03

Ensinaamos equipes a ler pessoas, utilizando economia comportamental e técnicas consultivas (SPIN adaptado) para transformar a loja em uma comunidade.

Como o Comportamento Gera Números

Empatia + Vínculo Maior

Aumenta o PA (Peças por Atendimento)

Autoridade + Valor Percebido

Aumenta o TM (Ticket Médio)

Descoberta + Confiança Real

Aumenta a Taxa de Conversão

Acolhimento + Sentir-se Vista

Eleva a Fidelização

Não é sobre mostrar 14 peças: é sobre apresentar as 3 certas.
É fechar venda sem parecer venda.

Gestão de Pessoas e Processos h2h

Gente liderando gente, com método, clareza e humanidade.

A experiência do cliente no varejo é o reflexo direto da experiência do colaborador.

04

Equipes conectadas atendem melhor, vendem mais e fortalecem a reputação da marca.



Performance com Humanidade

1. Desenvolvimento Real

Transforma competências técnicas e emocionais em prática diária. Autonomia como pilar.

2. Cultura Aplicada

Valores e rituais viram comportamento no salão de vendas. Não é apenas declarada na parede.

Gestão h2h não é fofura corporativa.
É estratégia.
É método.
É futuro.

3. Acompanhamento Inteligente

Metas claras, KPIs transparentes, feedback constante. A evolução é monitorada.

4. Processos Humanizados

Contratação, integração e reconhecimento feitos com empatia e critério.

Pessoal e Compliance Trabalhista

A fundação segura para o crescimento sustentável.

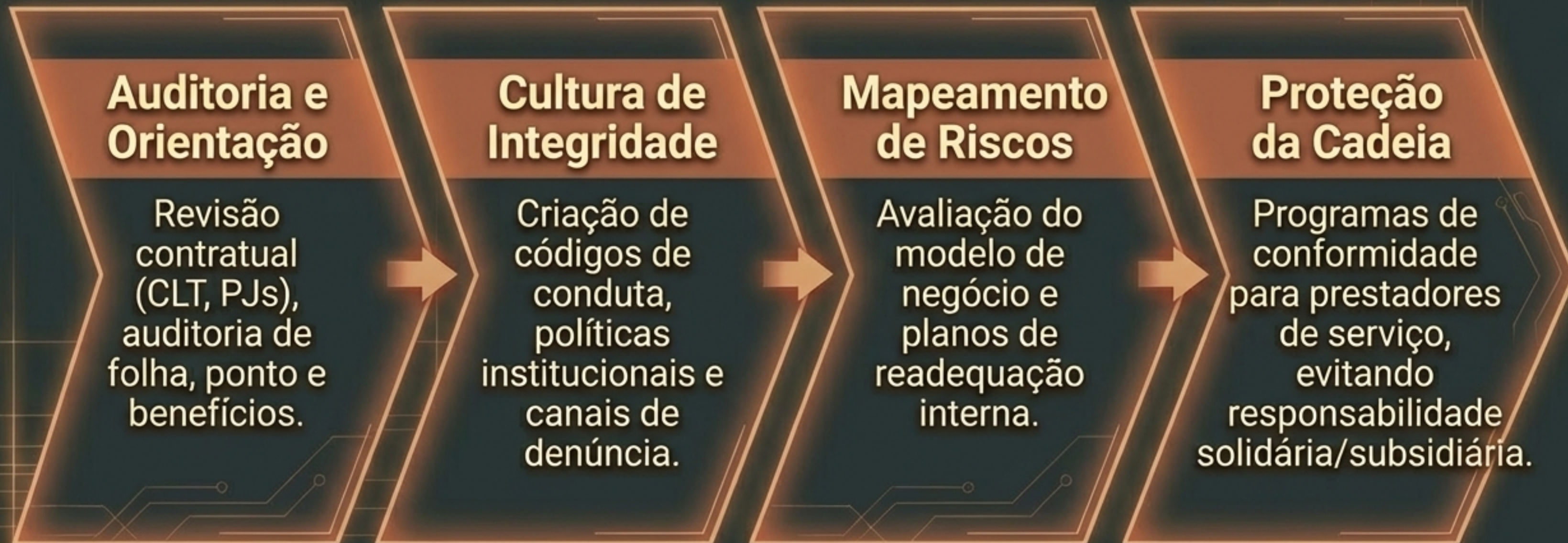
A inovação h2h e a conexão humana exigem uma estrutura operacional e jurídica impecável.

05

Atuamos de forma consultiva para garantir conformidade legal, eficiência e mitigação de riscos, protegendo o negócio e as pessoas.



Boas Práticas e Estruturação Legal



A Magia do Varejo Feminino no Modelo h2h

Por que esta metodologia domina o varejo feminino?
Porque quem domina o h2h fala a língua certa.



+ Mulher compra significado,
não apenas a peça.



+ Mulher compra pertencimento,
não apenas a tendência.



+ Mulher compra sensação,
não apenas o tecido.



**Treinamento, Gestão e Marketing h2h é a arte de transformar atendimento
em vínculo, vínculo em confiança e confiança em resultado.**

A Open Planning | Gestão Empresarial

Uma consultoria especializada, rápida e com o investimento adequado para micro, pequenas e médias empresas. Substituímos a dependência corporativa pela autonomia estruturada.

Redefinição do posicionamento estratégico.

Ferramentas visuais e colaborativas de ponta.

Ambientes de alta performance com alto nível de humanidade.



Prontos para a Evolução no Pensar?

Transforme o potencial da sua equipe e do seu negócio em resultados reais.

Solicite uma Proposta

openplanning.com.br | seucontato@openplanning.com.br | +55 11 99923-2712