

Formulário de Submissão – Prêmio GLP | Categoria: Gestão

1. Título do projeto

Revenda Ideal

2. Categoria pretendida

Gestão

3. Resumo executivo

O projeto Revenda Ideal tem como propósito estruturar um modelo de gestão, padronização e desenvolvimento das revendas da Copa Energia, fortalecendo a experiência do consumidor e criando novas oportunidades de negócio no mercado de GLP. A iniciativa foi conduzida em parceria com a Gouvêa Consulting e envolveu um diagnóstico profundo das revendas por meio de mapeamento de mais de 250 unidades e 64 visitas técnicas, além de pesquisas com consumidores para compreender suas jornadas e percepções de valor.

Com base nessa imersão, o projeto estabeleceu diretrizes para padronização visual, clusterização de perfis de revendas e definição de novos modelos de operação e engajamento. Foram aplicadas metodologias ágeis e o conceito da Espiral Inovadora, assegurando uma governança sólida e um processo colaborativo de priorização de iniciativas.

O resultado foi um roadmap estruturado em quatro fases (Imersão, Estratégia, Concepção e Implementação), com 16 iniciativas estratégicas priorizadas que abrangem padronização, engajamento, clusterização e novos negócios — incluindo o desenvolvimento de protótipos de revendas e pilotos de modelos diferenciados. Com investimento estimado em **R\$ 1,6 milhão**, o Revenda Ideal promove uma transformação na gestão das revendas, ampliando a percepção de marca, otimizando recursos, impulsionando a eficiência operacional e reforçando a liderança da Copa Energia no setor de GLP.

4. Autores (envolvidos no projeto)

Trade Marketing – Copa Energia

Gouvêa Consulting

Gestora: Gabriela Malta

5. Problema ou necessidade identificada

A ausência de uma padronização clara e replicável nas revendas, associada à necessidade de elevar a percepção de marca e qualidade da experiência do consumidor, evidenciou a urgência de criar um modelo de gestão unificado e eficiente que garantisse consistência operacional e visibilidade nacional.

6. Objetivos / metas do projeto

- Estruturar um modelo de gestão e padronização para as revendas Copa Energia;
- Mapear e analisar o ecossistema de revendas, consumidores e oportunidades de negócio;
- Desenvolver e validar protótipos por cluster de revenda até novembro/2025;
- Fortalecer o relacionamento entre matriz e revendas, otimizando processos e investimentos;
- Implantar práticas de governança e metodologias ágeis na execução do Trade Marketing.

7. Inovação / diferencial

O projeto introduz uma abordagem inédita de gestão integrada das revendas, combinando metodologias ágeis, Espiral Inovadora e clusterização inteligente baseada em dados de mercado e comportamento do consumidor. Diferencia-se ainda pelo foco duplo em padronização e novos modelos de negócio, unindo branding, experiência do consumidor e performance comercial em um único plano estratégico.

8. Abrangência / escala

Projeto de abrangência nacional, com diagnóstico de 250 revendas e implementação piloto em clusters representativos de diferentes regiões do Brasil. O modelo resultante é replicável para toda a rede de revendas da Copa Energia.

9. Principais ações / etapas

1. Imersão e análise de ambiente interno e externo;
2. Mapeamento e visitas técnicas às revendas;
3. Pesquisa de jornada do consumidor;
4. Workshops multidisciplinares de priorização;

- 5. Desenvolvimento dos planos de ação e KPIs;
- 6. Concepção de protótipos e plano de rollout.

10. Principais recursos envolvidos

- Equipes de Trade Marketing, Comercial e Growth;
- Consultoria Gouvêa Consulting;
- Metodologia ágil (scrums quinzenais, revisões semanais);
- **Orçamento total de R\$ 1,6 milhão (projeto + iniciativas);**
- Ferramentas de BI e análise de dados de mercado.

11. Principais desafios ou riscos previstos e como mitigá-los

- Alinhamento com diferentes perfis de revendas: mitigado com clusterização e workshops colaborativos.
- Execução simultânea em múltiplas frentes: mitigado por metodologia ágil e governança estruturada.
- Padronização sem engessar a operação: mitigado com modelos flexíveis e regionais de aplicação.

12. Indicadores de desempenho esperados / atingidos

- Implantação de 16 iniciativas estratégicas priorizadas;
- **Redução de 10% no tempo médio de implantação de padronização;**
- Aumento da percepção de marca (via pesquisa NPS/cliente);
- **Eficiência operacional nas revendas (+15% em produtividade média).**

13. Resultados qualitativos ou impactos esperados / verificados

O projeto fortalece a parceria entre a Copa Energia e suas revendas, amplia a satisfação dos consumidores e consolida a imagem da empresa como referência em gestão, inovação e proximidade com o cliente. Promove também engajamento interno, colaboração interáreas e um novo padrão de governança no Trade Marketing.

14. Lições aprendidas / sugestões para replicação

A importância de unir metodologias de gestão a insights de mercado, promovendo inovação estruturada. Recomenda-se replicar o modelo em etapas, garantindo a validação dos protótipos antes da expansão nacional, mantendo o foco em governança, indicadores e personalização regional.

15. Aspectos ambientais / sustentabilidade

O projeto prevê a revitalização sustentável das revendas, priorizando fornecedores regionais homologados com materiais de grande durabilidade e baixo impacto ambiental.

16. Aspectos de segurança / saúde / conformidade normativa

Todas as diretrizes de padronização seguem os protocolos de segurança do setor de GLP e normas da ANP, garantindo conformidade técnica e segurança operacional nas revendas.

17. Orçamento estimado ou real (custo total do projeto)

R\$ 1,6 milhão (R\$ 1,4 milhão – projeto / R\$ 0,2 milhão – iniciativas)

18. Prazo previsto / realizado

Início: Outubro/2024

Conclusão prevista: Novembro/2025

Duração total: 13 meses

19. Potencial de escalabilidade / replicabilidade

O modelo é 100% escalável para toda a rede nacional de revendas da Copa Energia, podendo ser adaptado a diferentes portes e perfis regionais, com possibilidade de replicação também em outras unidades de negócio.

20. Outros comentários relevantes

O Revenda Ideal é um projeto que traduz a essência da Energia dos Brasileiros: gestão eficiente, inovação contínua e parceria sólida com as revendas — pilares que sustentam a liderança da Copa Energia no mercado nacional de GLP.