midfy

Excelência em JBP

Como governança, tecnologia e pessoas transformam plano em resultado

Edição 2026

Nota

Para facilitar a leitura e a aplicação dos conceitos apresentados neste guia, utilizamos os termos **Indústria** e **Varejo**. No entanto, as metodologias e estratégias de JBP são igualmente aplicáveis aos Distribuidores, que desempenham um papel estratégico na cadeia de abastecimento, especialmente no atendimento às pequenas e médias redes varejistas em todo o Brasil.

Em muitos cenários, os distribuidores assumem funções típicas da indústria, sendo responsáveis não apenas pela distribuição de produtos, mas também pela gestão de investimentos comerciais e execução das ações nos pontos de venda para múltiplas indústrias simultaneamente.

Índice

Guia Excelência em JBP — Edição 2026

Prefácio 4

Capítulo 01 — Uma Nova Fronteira 5

Capítulo 02 — Os 3 Pilares 12

Capítulo 03 — A Jornada do JBP 19

Capítulo 04 — Governança e Disciplina 27

Capítulo 05 — A Sustentação 37

Capítulo 06 — O Protagonismo 45

Anexo A — Checklists do JBP 51

Anexo B — Sobre a Pesquisa JBP360 54

Considerações finais 55

Fale com a Midfy 57

Case de Sucesso: Rede Cooper 58

Prefácio

Bem-vindos e bem-vindas, prezados e prezadas colegas! Quando lançamos a primeira versão deste guia, em 2025, o JBP ainda era, e em parte ainda é, uma sigla um pouco solta no ar. Fala-se de Joint Business Planning como quem fala de um conceito importado, em construção, algo que algumas grandes redes praticam com indústrias maiores, mas que poucos sabem o que é, para que serve e como começar.

Um ano depois, o cenário está mudando, e rápido.

Hoje, quando converso com diretores comerciais de redes regionais, gerentes de trade de indústrias ou profissionais nas turmas que ministro na ESPM, a pergunta já não é mais "o que é JBP?". É "como faço para o meu JBP entregar de verdade?". É outra conversa, mais técnica, mais ansiosa e mais difícil de responder com framework genérico.

Acompanho essa transição de perto há alguns anos. Em mais de duas décadas no tema, passando por Colgate-Palmolive, Bombril, Nielsen e Scanntech, vi o JBP sair do discurso e virar prática. E no último ano, à frente da Midfy, vejo com clareza onde estão as travas, e por que valia escrever de novo.

A primeira versão deste guia apresentou o JBP a quem começava a jornada. Esta segunda complementa e expande aquele trabalho, parte dos mesmos princípios, mas avança para o terreno onde o mercado hoje precisa de ajuda: o do como fazer. Você vai encontrar aqui aquilo que antes ficava implícito, as etapas detalhadas do ciclo, os papéis que sustentam a governança, a tecnologia que escala a operação e os erros mais comuns que travam a execução.

Este guia nasce da prática, a nossa e a dos nossos clientes na Midfy. Traz nossa metodologia, simplificada, ancorada nos pilares que estruturam um JBP que entrega: processos, tecnologia, pessoas e governança. E aponta as ferramentas que permitem escalar essa forma de trabalhar, porque sem escala, JBP vira heroísmo de poucos profissionais diferenciados.

Este guia é, portanto, um convite. Para o varejo que quer assumir o protagonismo do seu ciclo. Para a indústria que quer subir o nível das suas parcerias. Para o profissional cansado do plano que se dilui no dia a dia.

Boa leitura, e que o próximo ciclo seja diferente do anterior.

Sobre o Autor



Guilherme Auger

Diretor Executivo da Midfy

Expert em Trade Marketing, Gestão de Contas-chave, RGM e Business Analytics com carreira em empresas como Scanntech, Colgate-Palmolive, Bombril e Nielsen. Professor dos cursos de Pós-Graduação e Dynamic na ESPM. Mais de 1.000 profissionais treinados em Joint Business Planning, Revenue Growth Management e desenvolvimento de equipes multifuncionais, em 10 diferentes países.

Conecte-se no linkedin →

CAPÍTULO 01

Uma Nova Fronteira

Por que fazer igual se você pode fazer melhor?

midfy

O abismo entre plano e execução

Por que esse guia começa por uma diferença

A relação entre indústria e varejo está mudando de natureza. O modelo transacional, focado em preço, prazo e volume, dá lugar a um modelo estratégico, onde os dois lados constroem valor em conjunto ao longo do ano.

Com consumidores buscando melhores experiências em todos os canais, mercados altamente competitivos e novas tecnologias remodelando o setor, as empresas que adotam parcerias inteligentes saem na frente, e as que insistem no transacional vão perdendo relevância.

Mas ainda há um abismo entre planejar uma parceria estratégica e conseguir executá-la. A diferença entre os varejos que crescem e os que ficam para trás está na entrega, não no plano.

A pergunta deste guia não é se vale começar um JBP — é qual o custo de não começar.

Negociações estruturadas não são JBP

Separando dois universos que se confundem

Antes de entrar no JBP propriamente dito, vale separar dois universos que muitas vezes se confundem no varejo brasileiro: negociação comercial estruturada e JBP. Ambos exigem disciplina, mas operam em níveis diferentes.

	Negociação estruturada	JBP (Joint Business Planning)
Foco	Fechar o ciclo de compra/ venda	Construir valor conjunto ao longo do ano
Tempo	Curto a médio prazo	Longo prazo, ciclo contínuo
Áreas	Comercial (compras × vendas)	Multidisciplinar (comercial, trade, logística, inteligência)
Para quem	Todo varejo com disciplina mínima	Varejos com cultura colaborativa e foco estratégico

Quem opera bem a negociação estruturada já tem disciplina — falta o salto cultural pro JBP. Quem ainda não tem disciplina nem na negociação, precisa começar por aí.

Para quem o JBP serve

A diferença não é tamanho — é mentalidade

O JBP é, em tese, para todos. Não é exclusividade de grandes players globais nem de varejos com bilhões de receita. Redes regionais, varejos especializados e indústrias emergentes têm tudo a ganhar com colaboração estruturada, mas só funciona em empresas preparadas culturalmente para ele.

✓ Para quem o JBP serve

- Empresas que enxergam a parceria como plano estratégico de longo prazo
- Quem busca crescimento conjunto com responsabilidades compartilhadas
- Quem decide com base em dados e objetivos comuns
- Quem aceita ciclos de melhoria contínua e replanejamento
- Quem mobiliza múltiplas áreas da empresa em torno do plano

× Para quem o JBP ainda não serve

- Empresas que tratam a relação como contrato pontual entre comprador e vendedor
- Quem opera com ações de curto prazo desconectadas de uma estratégia maior
- Quem reduz a conversa à negociação de pacotes do mídia kit
- Quem opera em iniciativas unilaterais
- Quem trata o JBP como reunião isolada, sem acompanhamento

A pergunta certa não é se sua rede é grande o bastante pra fazer JBP, e sim se ela está culturalmente pronta pra isso.

O que mostra a Pesquisa JBP360

84 empresas, indústria e varejo, FMCG

A Pesquisa de Maturidade do JBP no Brasil, JBP360 2026 ouviu 84 empresas, conduzida pela Advantage Brasil em parceria com Midfy e TPG. Os dados contam uma história em três tempos: um mercado que evolui, ainda imaturo, e que perde valor onde mais importa, na execução.

Sinal 1 — O JBP está evoluindo

77% **dizem que o JBP melhorou em 2026**

Maior clareza nos objetivos, melhores KPIs e mais áreas envolvidas.

Sinal 2 — Mas é uma prática ainda jovem

Processo jovem é processo frágil

1/3 **faz JBP há no máximo 5 anos**

Pouco tempo de estrada significa processos em formação, papéis pouco definidos e rotinas que ainda não viraram hábito de gestão. O plano depende de pessoas-chave e boa vontade, não de um sistema que o sustente.

Sinal 3 — A execução é onde o valor se perde

Quatro detratores aparecem com força:

Cadastro como grande detrator da execução — 60%

Sem figura do Facilitador do JBP — 35%

Logística fora do ciclo de JBP — 40%

Excel como ferramenta principal — 33%

Os quatro detratores conversam entre si: cadastro frágil dificulta o trabalho do facilitador; sem facilitador, a logística fica fora do ciclo; sem governança ativa, o Excel volta a ser a ferramenta de plantão. Resolver um sem os outros entrega ganho marginal.

Os 3 maiores desafios

Todos compartilham a mesma raiz

E o dado clássico da Pesquisa Advantage 2025 dá o contexto: apenas ~10% dos JBPs no Brasil são plenamente executados. Nove em cada dez entregam menos do que prometem. Quando os entrevistados foram convidados a apontar seus maiores desafios, três se destacaram:

1

Cumprimento do JBP

— fazer acontecer o que foi acordado, do plano aprovado à execução na ponta.

2

Trabalho conjunto

— manter indústria e varejo alinhados ao longo de todo o ciclo, não só na reunião.

3

Engajamento na tomada de decisão

— envolver as pessoas certas, na hora certa, com autonomia para decidir.

Os três desafios têm a mesma origem: falta um sistema que sustente o plano entre uma reunião e outra.

Cumprir, alinhar e engajar parecem três coisas diferentes, mas o que falta em cada uma é a mesma coisa: sistema. Sistema no sentido de rotina cumprida, papéis definidos, dado acessível e governança que sobrevive entre uma reunião e outra.

A síntese

A boa notícia escondida no diagnóstico

O mercado evoluiu na intenção, mas trava na execução. Cadastro frágil, papéis difusos, Excel no comando e logística de fora explicam por que o plano evapora. Disciplina, hoje, vira esforço heroico, depende de pessoas-chave que carregam o ciclo nas costas, sem sistema por trás.

O que separa quem executa de quem promete

A boa notícia vem escondida nos próprios números: não é orçamento, não é tamanho de empresa, não é a ferramenta mais cara do mercado.

É um conjunto de práticas, processos, tecnologia e pessoas operando juntos, que pode ser aprendido e instalado em qualquer rede que decida fazer o JBP virar resultado.

É sobre essas práticas que falamos a partir do próximo capítulo, começando pelos três pilares que sustentam um JBP que entrega.

No próximo capítulo — os 3 pilares →

CAPÍTULO 02

Os 3 Pilares

Processos, tecnologia e pessoas que sustentam o ciclo.

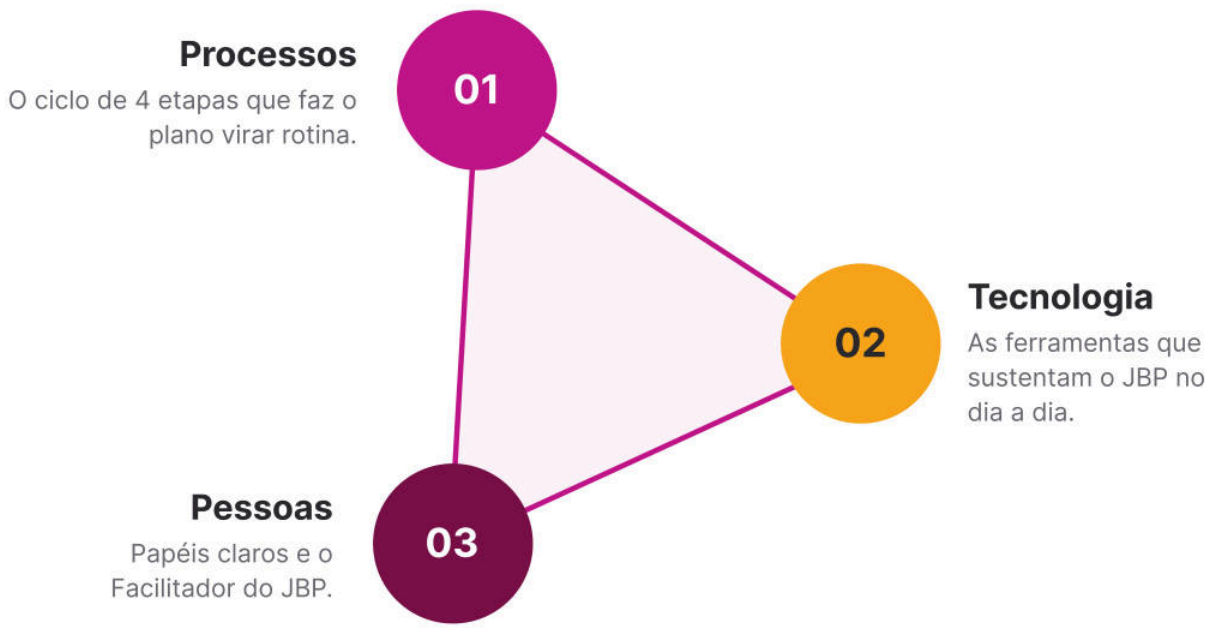
O que sustenta um JBP que entrega

Não é só método, ferramenta ou gente — é os três juntos

Um JBP que entrega resultado não se sustenta em sorte, discurso de relacionamento ou força de vontade. Ele se apoia em três pilares interdependentes, e se qualquer um deles está frágil, o JBP não escala.

A maioria das redes investe pesado em um dos três e ignora os outros dois. É o varejo que coloca os três em pé que captura crescimento desproporcional na categoria.

Processos, Tecnologia e Pessoas — três pilares, um sistema só.



Observação da Pesquisa JBP360 2026: ao olhar para o grupo de empresas que efetivamente leva o plano até a ponta, um padrão se repete, o JBP deixa de ser evento pontual e passa a ser tratado como ciclo contínuo, sustentado por três pilares: Processos, Tecnologia e Pessoas. O framework abaixo não é teoria, é o que a pesquisa identificou em quem executa.

Pilar 1 — Processos

O ciclo de 4 etapas que faz o JBP girar

JBP não é evento. É ciclo. Quem trata como reunião anual sempre perde para quem trata como sistema vivo. O processo se organiza em quatro etapas que se repetem ciclo a ciclo, com momentos de alta intensidade e momentos de operação leve.

A Jornada do JBP

01 — Preparação
Análise, metas, Pré-JBPs (prévia do Plano Conjunto desenvolvida com a perspectiva de apenas um dos parceiros). Antes da reunião.

02 — Alinhamento
Reunião de JBP. Plano final aprovado.

03 — Execução
Durante o ciclo. Ações e campanhas.

04 — Acompanhamento
Cadência de ajustes e governança.

Cada etapa produz um entregável claro:

Etapa	Quando	O que produz
Preparação	Antes da reunião	Baseline, metas, Pré-JBPs
Alinhamento	Na reunião de JBP	Plano final com dono, prazo e meta
Execução	Durante todo o ciclo	Ações, campanhas, projetos, lançamentos
Acompanhamento	Em ciclos de revisão	Scorecards, ajustes, decisões registradas

O Capítulo 3 detalha cada etapa, o que acontece em cada uma e o que precisa estar pronto para passar adiante. Por que esse pilar costuma quebrar: a empresa trata o JBP como projeto com começo, meio e fim, não como rotina que recomeça.

Pilar 2 — Tecnologia

As ferramentas que sustentam o JBP no dia a dia

Tecnologia no JBP não substitui processo nem pessoa. Ela multiplica o que já funciona, e expõe o que não funciona. Sem tecnologia adequada, mesmo um bom processo trava no volume e na complexidade.

Onde a tecnologia ainda falha, segundo o mercado →

1/3 **ainda usa Excel como ferramenta principal de JBP**

O excel é planilha estática. O JBP é colaboração dinâmica

O que a tecnologia precisa entregar

Quando bem aplicada, a tecnologia entrega cinco funções essenciais, e cada lacuna gera um sintoma típico no dia a dia:

Função	Por que importa	Sintoma de ausência
Centralização	Um JBP, um lugar — não Excel + BI + e-mail	Reunião abre com "vamos alinhar os números"
Colaboração	Indústria e varejo veem o mesmo plano em tempo real	Cada lado opera sobre uma versão diferente
Automação	Lembretes, alertas, consolidações sem manual	Equipe consolida o dia inteiro, sobra zero pra decidir
Visibilidade	Status de cada iniciativa, com evidência	Descobre que a campanha não rodou no fechamento
Diário de bordo	Decisões e mudanças com data e dono	Todo trimestre começa do zero

Princípio orientador: tecnologia certa é a que reduz atrito entre o plano e a execução. Se a ferramenta adiciona trabalho manual, ela está no lugar errado do pilar.

Pilar 3 — Pessoas

Papéis e responsabilidades por área e por nível

O JBP é multidisciplinar por natureza.
Quando todo mundo cuida, ninguém é dono

e foi exatamente isso que a Pesquisa JBP360 capturou →

45% **não têm a figura do Facilitador do JBP**

Sem dono, o JBP perde tração entre uma reunião e outra.

Por área do varejo

Área	Papel no JBP	O que entrega
Comercial	Negociar metas, alavancas e investimentos	Acordo financeiro, gatilhos, calendário
Trade Marketing	Planejar e executar plano de trade	Pontos extras, campanhas, ativações
Inteligência	Baseline, análise, leitura de resultado	Sellout, share, ruptura, insights
Logística	Garantir abastecimento, fill rate, OTIF	Acordos logísticos, gestão de ruptura
Financeiro / GC	Margem, prazo, sortimento, categoria	Aprovação financeira e de mix

Por nível hierárquico

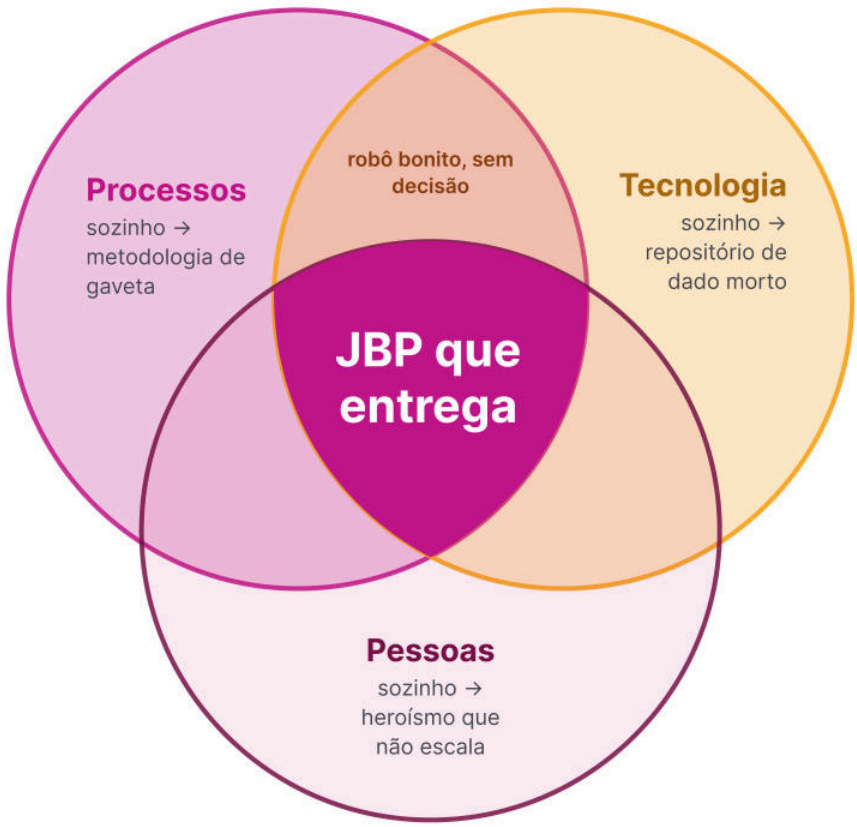
Área	Papel no JBP
Diretoria	Aprovação estratégica e T2T anual (encontro entre lideranças sênior das empresas).
Gerência	Construção do plano e revisão mensal.
Coordenação	Execução semanal e dados.
Operacional	Execução diária no PDV.

Cruzando áreas e níveis surge a função mais negligenciada: o Facilitador do JBP, a pessoa que costura o JBP entre etapas e mantém o sistema vivo. Sem ela, mesmo o melhor plano definha entre reuniões.

Os 3 pilares só funcionam juntos

O que acontece quando um falta

Investir num pilar isolado é a forma mais comum de fazer JBP não funcionar. Quando um (ou dois) fica de fora, o resultado é previsível:



O pilar mais fraco define o resultado do JBP — não o mais forte.

A pergunta-chave pra fazer hoje na sua rede: dos três pilares, qual é o mais frágil na minha operação? Na prática que observamos no mercado, quase sempre a resposta é "Pessoas", porque é o pilar que ninguém comprou como projeto. É exatamente por isso que ele costuma ser o ponto de partida da transformação.

Síntese

Três pilares, um sistema, infinitos ciclos

Os três pilares são interdependentes por design. Cada um sustenta os outros dois: Processos dão o ritmo, Tecnologia dá visibilidade e escala, Pessoas tomam decisão e garantem cumprimento. Falte qualquer um e o sistema não roda.

Por onde começar a transformação

A pesquisa mostra: o pilar mais frágil em quase todas as redes é Pessoas, papéis difusos, sem facilitador, sem coordenação cross-funcional.

A boa notícia: começar por Pessoas é o caminho mais barato e o que destrava os outros dois. Definir o Facilitador do JBP, mapear papéis por área e nível, criar cadência, tudo isso pode acontecer antes mesmo da próxima reunião de JBP.

No próximo capítulo, mergulhamos na Jornada do JBP, as 4 etapas em ciclo contínuo, com o que cada uma produz e o que precisa estar pronto para passar adiante.

No próximo capítulo — A Jornada do JBP →

CAPÍTULO 03

A Jornada do JBP

O JBP não é evento. É ciclo.

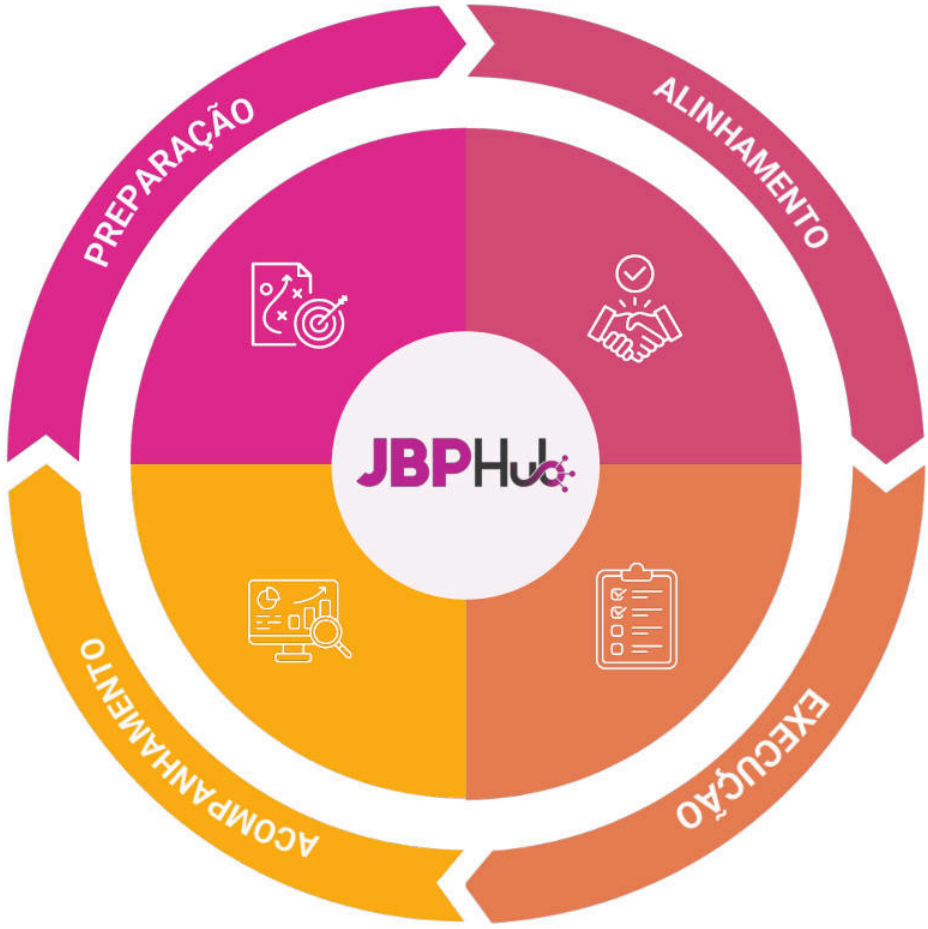
midfy

O JBP é um ciclo, não um evento

Quatro etapas que se realimentam a cada ciclo

A imagem mental mais comum no mercado é a do "JBP anual": o varejo recebe a indústria, alinham metas, fecham acordos e o documento vai pra gaveta até o ano seguinte. Esse modelo está esgotado.

O JBP que funciona é vivo. Tem uma jornada de quatro etapas que se repete ciclo a ciclo, e cada etapa tem suas próprias reuniões, seus próprios entregáveis e seu próprio ritmo. Não existe "pré, durante e pós" do JBP. Existe ciclo.



Validação da Pesquisa JBP360 2026: entre as empresas que executam o JBP com consistência, a pesquisa identificou o mesmo desenho operacional, Preparação → Alinhamento → Execução → Acompanhamento, em ciclo contínuo. Não é uma escolha de design; é o padrão que a maturidade revela.

Etapa 1 — Preparação

O que precisa ser levado para a mesa

Na Preparação, varejo e indústria reúnem as informações necessárias para construir o plano. Aqui acontecem as reuniões internas de cada lado (comitês de categoria, alinhamento entre áreas) e as primeiras conversas bilaterais para sondar prioridades. O varejo analisa resultados, define metas e prepara seu Pré-JBP, proposta inicial de meta e linhas de ação.

Os 7 elementos como insumos do planejamento

Um JBP estruturado tem sete elementos. Todos precisam ser levantados aqui, mesmo os não acordados, para que a conversa com a indústria comece em pé de igualdade.

Elemento	O que reunir
1. Meta de Crescimento	Histórico de sellout/sellin, projeção e alavancas
2. Indicadores Complementares	Linha de base: ruptura, fill rate, margem, share
3. Plano de Trade	Mapeamento de Ações e Investimentos do ciclo anterior
4. Iniciativas Estratégicas	Hipóteses de macro-iniciativas para discussão
5. Pessoas	Quem participa, em qual nível
6. Reuniões	Proposta de cadência
7. Diário de Bordo	Aprendizados e decisões do ciclo anterior

Pergunta-chave da Etapa 1: dos 7 elementos, quais já temos prontos para a próxima reunião, e quais ainda estão em branco?

Etapa 2 — Alinhamento

Onde o plano deixa de ser proposta e vira acordo documentado

Na etapa de Alinhamento acontecem as reuniões de JBP entre varejo e indústria. As propostas da Preparação são debatidas, ajustadas e convertidas em acordo formal. O que era hipótese vira compromisso, com dono, prazo e meta.

Os 7 elementos como registros do acordo

Elemento	O que documentar
1. Meta de Crescimento	Meta final, desdobramento mês a mês e alavancas comprometidas
2. Indicadores Complementares	Cada KPI com base, meta, fonte e responsável pelo dado
3. Plano de Trade	Ativos, valores e calendário do ciclo — entra como acordos na Etapa 3
4. Iniciativas Estratégicas	O quê, por quê, quem, quando, onde, como, quanto
5. Pessoas	Nomes, áreas, papéis e níveis de acesso
6. Reuniões	Datas das revisões já marcadas em calendário
7. Diário de Bordo	Ata oficial — registra decisões e divergências

Entre os 7 elementos, o Plano de Trade é o que mais conecta esta etapa com a próxima: cada ativo negociado e investimento aprovado entram diretamente como acordos na Etapa 3.

Etapa 3 — Execução

Onde o Trade Marketing assume o protagonismo

Esta é a etapa que mais consome tempo do ciclo, e onde a maior parte do valor do JBP é capturada (ou perdida). É das áreas operacionais do varejo, com o Trade Marketing à frente. Cada item do Plano de Trade da Etapa 2 vira uma sequência operacional que precisa ser executada com disciplina:

A cadeia de execução do Trade

01

Acordo

O que foi negociado vira contrato vivo na plataforma.

→

02

Ação

Cada acordo desdobra em ações com datas e responsáveis.

→

03

Tarefa

Ações viram tarefas no nível da loja, no app mobile.

→

04

Comprovação

Cada tarefa exige evidência: foto, registro, dado.

No JBPHub, essa cadeia se manifesta em funcionalidades que o Trade usa no dia a dia. A última delas, o Score de Execução, é a métrica-chave da Etapa 3: índice 0–100 que mede, em tempo real, o quanto do acordado virou execução comprovada na loja.

Funcionalidade	Onde encaixa	O que o Trade faz
Inventário de ativos	Catálogo da rede	Cadastra ativos, especificações e preço base
Acordos	Negociação varejo↔fornecedor	Vincula automaticamente o acordo ao JBP
Ações	Execução do acordo	Cria ações operacionais para cada acordo
Tarefas	Execução no PDV	Distribui tarefas para as lojas no app mobile
Score de Execução	Índice 0–100 de comprovação	Métrica-chave da Etapa 3 em tempo real

Etapa 4 — Acompanhamento

Onde dado vira decisão e decisão gera resultado

Acompanhamento é a etapa que fecha o ciclo. Tem suas próprias reuniões, em cadência fixa, e suas próprias entregas. É aqui que o JBP deixa de ser um documento e vira um sistema vivo de gestão.

Diferente da Execução (Etapa 3), que acontece no nível da loja, o Acompanhamento opera no nível tático e estratégico: leitura de KPIs, identificação de desvios, decisões de replanejamento.

Cadência das reuniões da Etapa 4

Semanal

Alertas

Desbloqueios, quem está parado e onde travou.

Mensal

KPIs

Leitura completa, ajustes táticos e repriorização.

Trimestral

Estratégia

Revisão do plano com indústria e mudança de iniciativas.

T2T anual

Direção

Top-to-top, direção do próximo ciclo.

Como o JBPHub apoia a Etapa 4

O JBP Scorecard é o centro do Acompanhamento, concentra os KPIs do plano, sinaliza com faróis o que está dentro ou fora da meta, dispara alertas automáticos quando algum indicador desvia. Combinado com o Score de Execução da Etapa 3, dá uma visão dupla: o que foi feito e o impacto que está gerando.

Por que essa etapa é crítica: sem rotina de Acompanhamento, as três etapas anteriores perdem sentido. Plano que não é revisado vira plano esquecido.

O ciclo se repete

A jornada de aprendizado recomeça

A jornada não termina na Etapa 4, ela recomeça. As lições aprendidas, os indicadores capturados e as conversas dos ciclos de revisão viram insumo direto para a Preparação do próximo ciclo.

É por isso que o Diário de Bordo (o 7º elemento) atravessa todas as etapas: ele captura na Etapa 4 o que vai precisar estar disponível na próxima Etapa 1. Um JBP que funciona aprende ano a ano, e cada ciclo entrega mais resultado que o anterior.

O que cada etapa entrega para a próxima



O JBP não é evento, é ciclo. E quem tenta tratá-lo como evento sempre perde para quem trata como ciclo.

Síntese

Quatro etapas, uma disciplina

Tratar o JBP como ciclo, não como evento, exige uma mudança cultural, sair da lógica de "reunião que precisa dar certo" para a lógica de rotina que aprende e se ajusta. As quatro etapas existem pra sustentar essa rotina; quando giram juntas, viram sistema.

O salto que separa quem executa

Empresas que tratam o JBP como ciclo entregam resultado consistente ano após ano, não picos isolados seguidos de queda.

A diferença está menos na qualidade das reuniões e mais na cadência das transições: o quanto cada etapa entrega completa para a seguinte. Quando a Etapa 1 chega na Etapa 2 com os 7 elementos prontos, quando a Etapa 2 chega na Etapa 3 com acordos claros, e quando a Etapa 4 fecha o loop de volta para a Etapa 1, o ciclo vira motor.

O próximo capítulo trata do que faz o ciclo girar de verdade: governança e disciplina, com práticas de gestão ágil aplicadas ao JBP.

No próximo capítulo — Governança e Disciplina →

CAPÍTULO 04

Governança e Disciplina

Onde a disciplina vira resultado.

Onde a teoria encontra a prática

O que faz o ciclo de JBP girar

Os Capítulos 2 e 3 mostraram o que sustenta um JBP que funciona, os três pilares e as quatro etapas do ciclo. Este capítulo trata do como: como garantir que o ciclo gire, que as iniciativas saiam do papel e que o time se mantenha alinhado entre uma reunião e outra.

A boa notícia: o varejo não precisa inventar nada. As disciplinas de gestão de projetos ágeis e os princípios de liderança cross-funcional já resolveram problemas estruturalmente parecidos no mundo da tecnologia e da indústria. Bem aplicados ao JBP, eles transformam plano em resultado.

Princípios ágeis do JBP

Quatro princípios que orientam um JBP que funciona como sistema vivo.

01 **Pessoas e colaboração mais que processos e ferramentas.**
O JBP funciona quando o time conversa, não quando só preenche formulários

02 **Execução comprovada mais que plano em PowerPoint.**
O valor está na loja, não no slide. Sem comprovação, plano é promessa.

03 **Varejo e indústria juntos mais que contrato negociado.**
Negociação fecha o ciclo. Colaboração mantém ele vivo.

04 **Replanejamento contínuo mais que plano congelado.**
Quem ajusta o plano todo mês entrega mais que quem aprova o plano em janeiro.

Por que o JBP tradicional não funciona

4 padrões que travam o JBP

A abordagem tradicional de gestão usada para o JBP repete os erros que travam a execução e quatro padrões aparecem com força:

Plano gigante na frente, sem revisão durante o caminho. Tudo decidido em janeiro, execução até dezembro, fechamento no ano seguinte. O resultado é uma execução cega, sem mecanismo de correção entre uma reunião anual e a próxima.

Mudanças tratadas como exceção, não como regra. Quando o cenário muda em junho, o plano segue em piloto automático. Cada ajuste vira projeto à parte, fora do ciclo, quando vem, já é tarde.

Status report virou ritual sem decisão. Cada um apresenta sua parte, ninguém atravessa silos. A reunião gasta o tempo no que cada um já sabia, sem espaço para o que ninguém viu.

Aprendizado só acontece no pós-mortem. Quando o problema é diagnosticado, o ciclo já passou. Erros viram lição tarde demais para alimentar o ciclo seguinte.

Não é o JBP que não funciona — é o método. O JBP não falha por falta de planejamento; falha por falta de adaptação. E essa adaptação já existe em outros setores há mais de 20 anos.

5 práticas ágeis aplicadas ao JBP

Princípios da gestão ágil, adaptados ao ciclo comercial

Cinco práticas formam o núcleo do que muda quando o JBP é gerido com método ágil. Cada uma resolve um dos padrões que travam o JBP tradicional:

Prática	O que é	O que muda no JBP
1. Cadência fixa, escopo flexível	Ciclos curtos de revisão (semana, mês, trimestre); replanejar o que faz sentido	Equipe age sem esperar a próxima reunião — JBP ganha tempo de reação
2. Backlog priorizado	Lista viva de iniciativas com dono, prazo e esforço	Time foca no que tem mais impacto hoje, não no que parecia importante há 6 meses
3. Responsável Direto	Toda iniciativa tem uma pessoa nominal como dona	Acaba o "achei que era ele que ia cuidar"
4. Visibilidade radical	Plano e status em plataforma colaborativa	Reunião sai do "alinhamento de números" para "decisão"
5. Retrospectiva contínua	Aprendizado dentro do ciclo, não só no pós-mortem	Cada ciclo começa mais inteligente que o anterior

Cadência é a chave. Não é quanto tempo o time se dedica ao JBP — é com que regularidade.

Liderança entre silos

5 práticas para mobilizar quem não responde a você

O JBP atravessa silos por natureza. Envolve comercial, trade, inteligência, logística, financeiro e marketing, e nenhuma dessas áreas reporta para a outra. Quem conduz o ciclo precisa de um repertório próprio para mobilizar pessoas que não respondem a ele.

Princípio	Ações
1. Autoridade vem do propósito, não do organograma. Volte sempre à meta do JBP quando virar disputa.	• Abra cada reunião mencionando o KPI do plano antes da pauta. • Quando virar disputa, reforce: "estamos aqui pra atingir X".
2. Cadência cria accountability — não cobrança. A pressão social do grupo supera a cobrança individual.	• Fixe o calendário de revisões e cumpra sempre. • Acompanhe prazos visível pro grupo, nunca só one-to-one.
3. Trade Marketing é o mediador cultural natural do JBP	• Posicione o Trade Marketing como ponte entre áreas — não como suporte ao comercial. • Treine o facilitador (idealmente do Trade) para traduzir jargão entre áreas.
4. Discordância entre áreas é diagnóstico, não ruído. Quando comercial e trade discordam, cada um vê algo que o outro perdeu.	• Pergunte: "quem aqui vê isso de forma diferente?". • Registre dissensos no Diário de Bordo — não só a decisão final.
5. Decisões registradas e comunicadas. Ninguém estava na sala quando você decidiu — documente.	• Ata oficial após cada reunião: decisão + dono + prazo. • Diário de Bordo como fonte única — não pulverize em e-mails.

3 erros que matam a liderança entre silos

Depois de definir o repertório do facilitador e posicionar o Trade Marketing como ponte, ficam dois princípios que sustentam a operação no dia a dia:

Levar discordância para o lado pessoal.

Tratar conflito entre áreas como "essas pessoas não se entendem" tira o foco do tema. Discordância revela visões diferentes do mesmo problema, quem lê como atrito interpessoal perde o diagnóstico.

Cobrar individualmente, longe do grupo.

Chamar alguém no corredor pra cobrar um atraso parece eficiente, mas mina o compromisso do grupo. O que faz o time entregar é o status público, não a cobrança 1-a-1.

Decidir sem documentar.

"Já decidimos isso" é a frase que abre o ciclo seguinte de retrabalho. Sem Diário de Bordo, cada decisão precisa ser explicada de novo, ou é interpretada de forma diferente por cada área.

Liderança cross-funcional não nasce de cargo — nasce de prática repetida. Quem domina essas 5 práticas faz o JBP girar sem precisar mandar em ninguém.

O facilitador do JBP

Quem lidera o JBP no dia a dia

Facilitador é quem faz acontecer sem precisar mandar. O termo vem do inglês facilitator, alguém que torna o processo mais fácil para os outros. No JBP, é o profissional que conduz o ciclo, atravessa silos e mantém o ritmo entre uma reunião e outra. Não está acima das áreas, está no meio delas, costurando.

É a função operacional mais importante do método ágil aplicado ao JBP, e a mais ausente nas redes brasileiras:



Pesquisa JBP360 2026, Advantage Brasil, Midfy e TPG

O que o facilitador faz

01

Conduz o ciclo

Garante que as Etapas 1 a 4 girem no ritmo.

02

Conduz reuniões

Agenda, conduz e registra com ata.

03

Mantém o sistema

Atualiza plataforma e Diário de Bordo.

04

Identifica desvios

Provoca conversa antes que vire problema.

O que o facilitador NÃO faz

Os limites do papel

- Não executa ações de trade ou logística, quem executa são as áreas operacionais.
- Não decide sozinho, facilita a decisão coletiva, registra e comunica.
- Não substitui a liderança comercial, coexiste com ela, sem disputar autoridade.
- Não tem autoridade hierárquica sobre as áreas, sua influência vem do método, não do cargo.
- Não responde sozinho pelo resultado, o JBP é entrega coletiva.

O facilitador do JBP não tem cargo. Tem método.

Checklist de governança

Diagnóstico rápido do nível atual da sua rede

Quatro perguntas honestas para diagnosticar o nível de governança do seu JBP hoje. Cada "não" é uma alavanca de melhoria:

- [ ] Toda iniciativa do plano tem responsável nominal, prazo e meta?
- [ ] Existe cadência fixa de revisão (semanal, mensal, trimestral) que acontece de verdade?
- [ ] Indústria e varejo enxergam o mesmo status das iniciativas em tempo real?
- [ ] As decisões importantes do ciclo ficam registradas e auditáveis em uma plataforma?

Nenhum JBP começa com quatro "sins". O que separa quem vai longe é o compromisso de transformar "não" em "sim".

Síntese

Governança não é controle — é desenho de confiança

Governança no JBP não é burocracia, controle ou auditoria. É o desenho de rotina que torna possível a confiança entre dois lados que não se reportam um ao outro. Sem ela, o ciclo depende de sorte e relacionamento; com ela, vira sistema.

O que separa governança de microgerenciamento

Governança boa é visível mas leve, você sente o ritmo, não a cobrança. Cadência fixa, papéis claros, registros auditáveis. O time sabe onde está e o que precisa entregar, sem precisar pedir orientação a cada passo.

Governança ruim é controle disfarçado, reuniões longas, ata extensa, alertas que ninguém lê. Cria fricção, consome tempo, não muda comportamento.

No próximo capítulo, mergulhamos no desenho da estrutura de suporte: o time, os comitês, as ferramentas e os ritmos que sustentam essa governança no dia a dia.

No próximo capítulo — A Sustentação →

CAPÍTULO 05

A Sustentação

O que faz o método virar rotina.

O que sustenta a governança

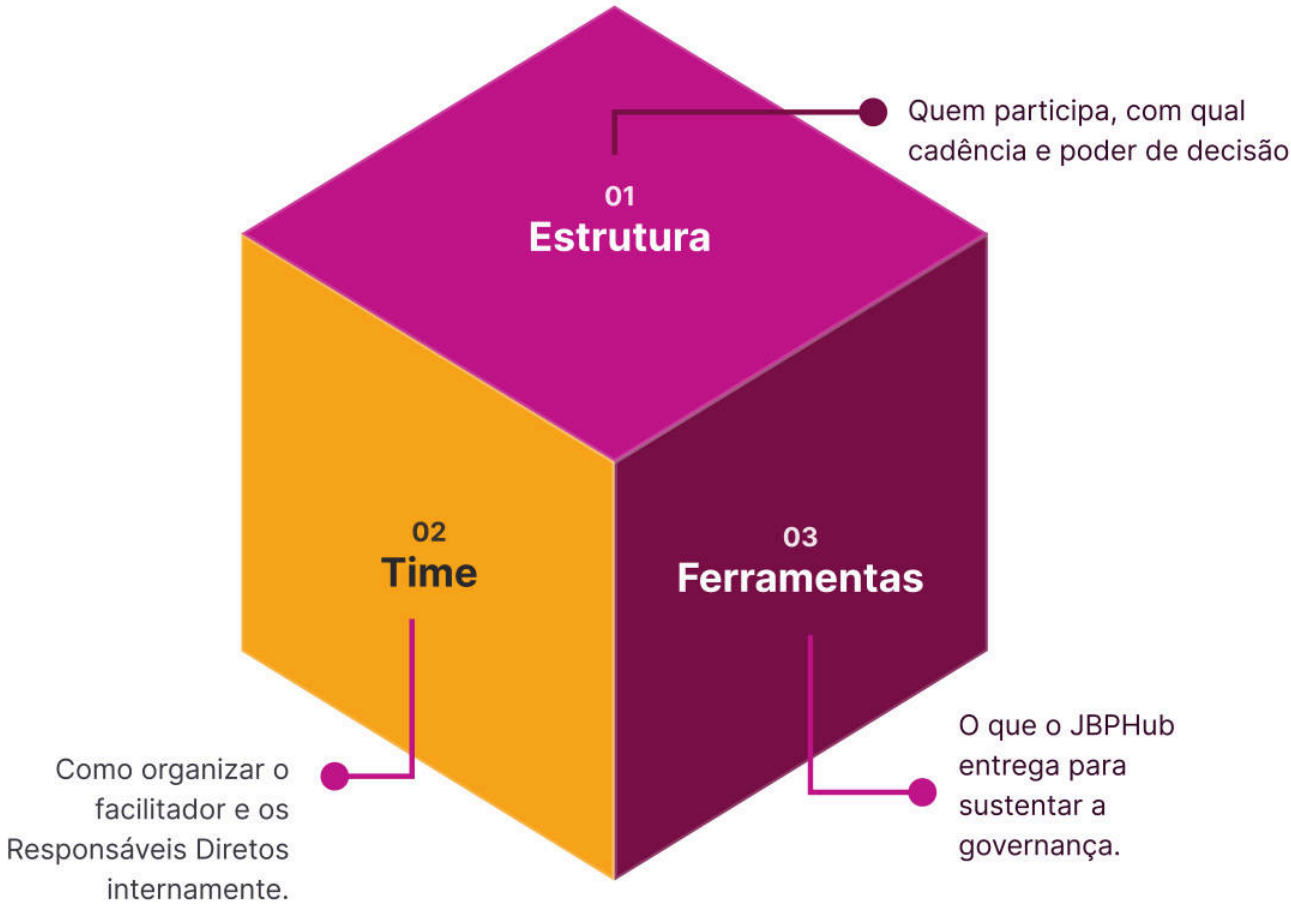
Sem sustentação, o ciclo não se mantém

Os capítulos anteriores mostraram o ciclo, os pilares e as práticas que tornam o JBP um sistema vivo. Mas nenhum método sobrevive sem uma sustentação que o segure no dia a dia.

Esta sustentação tem três dimensões: quem decide (estrutura), quem entrega (time) e o que conecta tudo (ferramentas). Sem essas três peças articuladas, a governança vira esforço individual, e some na primeira troca de pessoas-chave.

JBP sem rotina e que depende de uma só pessoa já não funciona. A Sustentação é o que protege o ciclo.

As três dimensões da sustentação



Estrutura de governança

Os papéis de cada um no dia a dia do JBP

A governança do JBP opera em três níveis interligados, cada um com sua cadência, sua composição e seu poder de decisão. Quem participa de cada nível define o que pode (e o que não pode) ser decidido ali.

Os três níveis da estrutura

Nível	Quem participa	Para que serve
Estratégico	C-level varejo + indústria	Direção do ciclo, aprovação de metas e investimentos, T2T anual
Tático	Gerência das áreas envolvidas + facilitador	Construção e revisão do plano, decisões de ajuste, prioridades
Operacional	Responsáveis Diretos por cada iniciativa	Execução semanal, dados, comprovações, alertas

Estrutura clara é decisão rápida. Cada nível atua no seu escopo, todos mantêm o JBP no trilho.

Cadência de sustentação

O ritmo que mantém o sistema ativo

Cada nível da estrutura tem seu próprio ritmo de reunião. Quando essas cadências se sustentam, o ciclo gira; quando alguma falha, o JBP volta a ser evento.

Diário

OPERAÇÃO

Tarefas e comprovações no app mobile.

Semanal

TÁTICO

Alertas, desbloqueios e status semanal.

Mensal

TÁTICO

KPIs, ajustes e repriorização.

Trimestral

ESTRATÉGICO

Revisão estratégica e mudança de iniciativas.

+ T2T anual (opcional). Top-to-top entre liderança do varejo e da indústria, alinhamento de direção e definição do próximo ciclo.

Cadência só funciona quando todos os níveis estão comprometidos. Pular o tático mensal é o sintoma mais comum de JBP que vai falhar.

O time que sustenta o JBP

Papéis claros, responsabilidades definidas

Estrutura de decisão sem time nomeado é teoria. Para que cada nível funcione, é preciso ter papéis definidos e responsáveis nominais, não áreas, pessoas.

Papel	Quem assume	O que entrega
Patrocinador	Diretor comercial ou C-level	Aval estratégico, remove bloqueios, garante recursos
Facilitador do JBP	Líder de Trade (preferencial)	Conduz o ciclo, mantém o sistema vivo, costura áreas
Responsável Direto	Profissional nomeado por iniciativa	Entrega da iniciativa específica, com prazo e meta
Especialistas	Inteligência, logística, financeiro etc.	Aportam visão da sua área quando convocados

O Facilitador costuma vir do Trade Marketing. No varejo brasileiro, é o Trade quem naturalmente transita entre comercial, indústria, logística e loja. Quando o Facilitador vem dessa origem, traz o vocabulário e a rede de relações que aceleram o ciclo desde o primeiro dia.

Cada papel, uma pessoa. Cada iniciativa, um dono.

As ferramentas que sustentam o ciclo

JBPHub como infraestrutura da governança

Estrutura e time são o esqueleto. As ferramentas são o sistema nervoso: o que conecta tudo, dá visibilidade em tempo real e mantém a memória do ciclo. Sem isso, a governança depende de planilhas, e-mails e reuniões longas, e some na primeira distração.

O que o JBPHub entrega para a governança

Função	Para que serve
Plano Unificado	Todos os elementos do JBP em um só lugar — varejo e indústria veem o mesmo
Visibilidade Dinâmica	Status das iniciativas atualizado em tempo real — sem "vamos consolidar"
Cadência Automatizada	Calendário de reuniões integrado, lembretes, agenda automática
Diário de Bordo	Histórico de decisões, dissensos e ajustes — auditável e pesquisável
Scorecard	KPIs com faróis e alertas — sinaliza desvios antes que virem problema

Tecnologia sozinha não cria governança — mas governança sem tecnologia adequada não escala. As duas se sustentam.

Checklist da sustentação

O mínimo para sustentar um JBP que entrega

Antes de partir para o próximo ciclo, faça o teste honesto. Cada "não" indica uma peça da sustentação que precisa ser nomeada, formalizada ou criada:

- [ ] Estrutura de decisão definida em três níveis (estratégico, tático, operacional)?
- [ ] Patrocinador e facilitador nomeados, com nome, não com área?
- [ ] Cadência das reuniões formalizada em calendário, com cumprimento real?
- [ ] Plataforma única onde varejo, indústria e facilitador veem o mesmo JBP?
- [ ] Diário de Bordo ativo registrando decisões, dissensos e ajustes do ciclo?

Como usar o checklist. Cada "não" não é um problema — é o próximo passo. Leve para a primeira reunião tática do ciclo e transforme em iniciativa com prazo e responsável.

Síntese

Quando a sustentação protege o resultado

Métodos passam, frameworks evoluem, ferramentas mudam. O que mantém o JBP rodando ao longo dos anos não é qualquer um deles isoladamente, é o desenho de sustentação que sobrevive à troca de pessoas, à mudança de cenário e ao desgaste natural do ciclo.

O ciclo segue rodando, mesmo sem ninguém indispensável

Sustentação bem-feita não depende de pessoas-chave, depende de papéis definidos. Quando alguém sai do time, o papel continua, e o ciclo segue.

Sustentação mal-feita é o oposto: vira teia onde uma pessoa carrega tudo. Quando essa pessoa muda de empresa, o JBP para. E recomeçar custa caro.

O próximo capítulo fecha o livro com a chamada à ação: o varejo como protagonista do JBP, e o que essa mudança de papel significa para a indústria, para o ciclo e para o mercado.

No próximo capítulo — O varejo como protagonista →

CAPÍTULO 06

O Protagonismo

O varejo no comando do ciclo.

Quem conduz, lidera

Por que o protagonismo deixou de ser opcional

Por décadas, o JBP no Brasil foi puxado pela indústria. A indústria propunha, pagava, cobrava. O varejo respondia. Esse modelo se esgotou.

O varejo que cresce em 2026 é o varejo que assume o protagonismo do JBP. Que entra na reunião com a Preparação feita. Que conduz a conversa de meta e plano. Que cobra execução porque tem o registro do que foi combinado. Que chega no fechamento do ciclo com dado, não com achismo.

A mudança de papel

Dimensão	Antes — varejo respondente	Agora — varejo protagonista
Quem propõe	Indústria propõe; varejo reage	Varejo entra com Preparação feita
Conversa	Indústria conduz meta e plano	Varejo conduz a partir de dados próprios
Execução	Promessas se diluem no ciclo	Cobrança apoiada em registro do combinado
Fechamento	Avaliação por achismo e memória	Avaliação por dado e Diário de Bordo

O JBPHub foi desenhado para tornar o varejo protagonista no JBP.

As 7 lições deste guia

As ideias-chave para liderar o JBP

Antes de virar a chave para a ação, vale consolidar o que ficou. Cada capítulo deixou uma lição, e juntas elas formam o roteiro do varejo que assume o ciclo:

1. **JBP é estratégico, não transacional.** Quem ainda opera no transacional perde sua relevância.
2. **JBP precisa dos 3 pilares juntos.** Processos, Tecnologia e Pessoas, investir em um e deixar os outros pra trás é a maior falha dos JBPs.
3. **JBP é ciclo, não evento.** As 4 etapas (Preparação → Alinhamento → Execução → Acompanhamento) se repetem, cada ciclo aprende com o anterior.
4. **Governança vem da gestão ágil.** Cadência fixa, iniciativas priorizadas, responsáveis definidos, são as práticas que destravaram o ciclo do JBP.
5. **Liderança cross-funcional é o motor do JBP.** O trade transita entre comercial, indústria, logística e loja, por isso é o candidato natural a liderar o ciclo do JBP.
6. **Sustentação protege a execução.** Estrutura de decisão, responsabilidades claras e ferramentas certas evitam que o ciclo dependa de poucas pessoas.
7. **Confiança se constrói com aprendizado.** Cada ciclo bem governado gera aprendizados únicos para indústrias e varejos parceiros.

Maturidade vira vantagem

O que a Pesquisa JBP360 2026 deixa para o JBP no Brasil

A leitura final da Pesquisa JBP360 2026 sintetiza o momento em três tempos. Cada um define uma escolha de quem lidera o JBP, seja na rede, seja na indústria:

Tempo	Como a pesquisa descreve	A decisão a tomar
O sinal	O JBP amadureceu como prática, mas a execução segue como a grande fronteira.	Onde colocar a energia no próximo ciclo.
O risco	Sem governança, dados e papéis claros, o plano vira intenção e o valor evapora.	O que não repetir do ciclo passado.
A oportunidade	Profissionalizar o ciclo é hoje um diferencial competitivo — não detalhe operacional.	Quanta liderança capturar na categoria.

A decisão por cada lado

Pra rede	Pra indústria
Assumir a condução do ciclo	Oferecer estrutura, não só metas
Estruturar a Preparação própria	Subsidiar a infraestrutura do JBP
Cobrar execução com dado	Entregar evidência de execução

Quem resolve o básico, cadastro confiável, logística envolvida, um dono do ciclo e uma ferramenta à altura, captura o crescimento que os outros deixam na mesa.

A pergunta certa

Não é se vale começar — é qual o custo de não começar

A pergunta deste guia não é se vale começar um JBP. É qual o custo de não começar:

1. Em sellout não atingido no ciclo.
2. Em ROI de trade não capturado nas iniciativas.
3. Em iniciativas que viraram conversa de corredor, sem dono e sem prazo.
4. Em compromisso que ficou sem acompanhamento porque não havia registro.
5. Em ciclo de 2027 que vai começar como começou o de 2026.

A janela é agora. Decidir significa ter o JBP do próximo ciclo estruturado. Adiar significa perder o ciclo inteiro.

A escolha do varejo

O JBP do próximo ciclo começa agora

Este guia não é teoria, é o roteiro do varejo que decidiu liderar o ciclo. As práticas aqui descritas são as mesmas que estão sendo aplicadas hoje pelas redes mais maduras do mercado brasileiro.

O JBP não é o futuro, é o presente

Quem souber estruturá-lo agora vai liderar o varejo dos próximos ciclos. Quem adiar começará o próximo ano como começou este: respondendo, não conduzindo.

O protagonismo do varejo no JBP não é uma postura, é uma sequência de decisões operacionais: nomear o facilitador, formalizar a cadência, instrumentar o ciclo, cobrar entrega.

Cada uma dessas decisões é simples isoladamente. Juntas, elas separam o varejo que cresce do varejo que segue refém da agenda da indústria.

A janela é agora. O próximo ciclo já começou.

No próximo capítulo — Checklists do JBP →

ANEXO A

Checklists do JBP

Os diagnósticos do guia, reunidos para uso direto.

midfy

Os 7 elementos

Estes checklists foram apresentados ao longo do guia como ferramentas de diagnóstico. Aqui estão reunidos para uso imediato, para diagnosticar o estado atual do seu JBP, identificar lacunas e priorizar próximos passos. Cada "não" não é problema: é o próximo passo do seu ciclo.

Checklist dos 7 Elementos

Para a Preparação do próximo ciclo: dos sete elementos do JBP estruturado, quais já estão prontos e quais ainda estão em branco?

- [ ] Meta de Crescimento, histórico, projeção e alavancas definidas;
- [ ] Indicadores Complementares, linha base: ruptura, fill rate, margem, share;
- [ ] Plano de Trade, inventário de ativos e leitura do ciclo anterior;
- [ ] Iniciativas Estratégicas, hipóteses de macro-iniciativas para discussão;
- [ ] Pessoas, quem participa, em qual nível;
- [ ] Reuniões, proposta de cadência;
- [ ] Diário de Bordo, aprendizados e decisões do ciclo anterior.

Checklist da Sustentação

Cinco peças mínimas para sustentar um JBP que entrega. Cada "não" indica uma peça que precisa ser nomeada, formalizada ou criada:

- [ ] Estrutura de decisão definida em três níveis (estratégico, tático, operacional)?
- [ ] Patrocinador e Facilitador do JBP nomeados, com nome, não com área?
- [ ] Cadência das reuniões formalizada em calendário, com cumprimento real?
- [ ] Plataforma única onde varejo, indústria e Facilitador do JBP veem o mesmo JBP?
- [ ] Diário de Bordo ativo registrando decisões, dissensos e ajustes do ciclo?

Checklist de Governança

Quatro perguntas para diagnosticar o nível de governança do seu JBP hoje. Cada "não" é uma alavanca de melhoria:

- [ ] Toda iniciativa do plano tem responsável nominal, prazo e meta?
- [ ] Existe cadência fixa de revisão (semanal, mensal, trimestral) que acontece de verdade?
- [ ] Indústria e varejo enxergam o mesmo status das iniciativas em tempo real?
- [ ] As decisões importantes do ciclo ficam registradas e auditáveis em uma plataforma?

Leve cada "não" para a primeira reunião tática do próximo ciclo. Transforme em iniciativa com prazo e responsável. Repita o diagnóstico a cada ciclo — é a forma mais simples de medir progresso.

Sobre a Pesquisa JBP360

A primeira medida da maturidade do JBP no Brasil

A Pesquisa de Maturidade do JBP no Brasil, JBP360 2026 é a primeira edição de uma iniciativa que se propõe a medir, ciclo a ciclo, em que estágio está o Joint Business Planning entre indústria e varejo brasileiros.

Ficha técnica

Item	Detalhe
Amostra	84 empresas
Perfil	Indústria + Varejo (FMCG e grande varejo)
Abordagem	Visão 360° — indústria e varejo sobre o mesmo plano
Período	2026

PESQUISA JBP360

Acompanhe a pesquisa completa

A análise completa está a caminho.

Acesse JBP 360 →

Quem conduz a iniciativa

Advantage

Especialista global em relacionamentos indústria-varejo. Conduz a pesquisa.

midfy

Tecnologia brasileira para governança de JBPs. Parceira de tecnologia.

THE PARTNERING GROUP

Consultoria global, pioneira em Category Management. Parceira de metodologia.

Considerações finais



Midfy no JBPCast

Aprofunde-se ainda mais nas discussões sobre colaboração entre indústria e varejo! Acompanhe o JBPCast, podcast exclusivo da JBPHub, que traz especialistas e líderes do setor para compartilhar experiências, insights e práticas que estão transformando o mercado.

Assista o podcast →

O futuro da colaboração entre indústria e varejo será cada vez mais digital, integrado e orientado por dados.

As **Inteligências Artificiais** terão um papel cada vez mais essencial na previsão de tendências e no engajamento entre todos os atores do JBP.

A **Midfy** tem liderado essa transformação, ajudando empresas a estruturar, automatizar e monitorar seus JBPs de forma inteligente. A nossa plataforma **JBPHub** elimina ruídos, melhora a comunicação e garante que cada etapa do JBP seja rastreável e eficiente, permitindo que indústria e varejo maximizem seus investimentos.

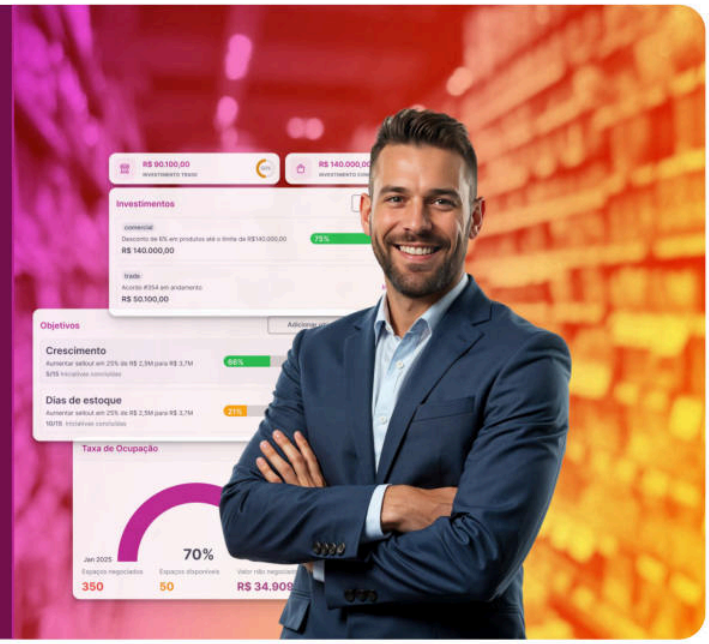
Quem ainda depende de processos manuais e desalinhados terá dificuldades em acompanhar o ritmo do mercado. **A transformação já começou** e agora é o momento de agir. O JBP não é apenas um método, **ele é um diferencial estratégico**. Quem souber estruturá-lo de forma eficiente e garantir sua execução estará sempre à frente da concorrência.

Agora é hora de colocar o conhecimento deste guia em prática e transformar a colaboração em resultado!

No futuro, a colaboração será integrada por dados e inteligência artificial. Quem souber aproveitar essa evolução terá vantagem competitiva de longo prazo.

Inteligência em JBP para alavancar crescimento entre Indústria e Varejo

Com tecnologia exclusiva e especialistas dedicados, a JBPHub converte os acordos de JBP e estratégias de Trade Marketing em resultados concretos e mensuráveis.



GPA · GRUPO supernosso · Roldão ATACADISTA · Bistek SUPERMERCADOS · INDIANA DROGARIA · PERFUMARIA

Transformamos colaboração em crescimento

O JBP é a chave para transformar relações comerciais tradicionais em parcerias estratégicas e inteligentes.

Por muito tempo, essa colaboração foi fragmentada, com planilhas desconectadas, falta de visibilidade e processos desalinhados, limitando o crescimento e as oportunidades.

A **Midfy** combina metodologia e tecnologia avançada para mudar esse cenário. Nossa plataforma **JBPHub** conecta indústria e varejo de forma estruturada, eficiente e orientada por dados, trazendo mais clareza e assertividade para as negociações.

Com a nossa solução, os JBPs são planejados estrategicamente, e as ações de trade marketing executadas com precisão, tanto no PDV quanto nos canais digitais. Tudo isso com monitoramento proativo e acesso em tempo real para todos os envolvidos.

Com JBPHub, a gestão do JBPs deixa de ser complexa e se torna uma vantagem competitiva real para indústria e varejo.

Experiencie o poder da JBPHub e transforme o processo de JBP do seu negócio

Veja como JBPHub redefine a gestão de JBP e Trade Marketing para empresas de ponta, seja no Varejo ou na Indústria.

Acesse a Midfy →

Fale com a Midfy

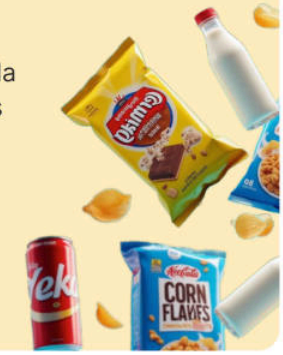
Varejo

Mais crescimento e melhores margens, com acordos de JBP bem planejados e executados, tornando a operação de Trade Marketing mais estratégica e automatizada.



Indústria

Governança e ganho de escala nos JBPs e nos investimentos em Trade Marketing, com acompanhamento proativo dos indicadores-chave e das execuções das ações planejadas.



Como resolvemos os principais desafios da Gestão do JBP

	JBPHub	Tradicional
Centralização e governança	Plataforma única e centralizada para gestão de JBP, garantindo que as informações estejam acessíveis e organizadas.	Planos gerenciados por e-mails, planilhas e ferramentas não conectadas, tornando a execução desorganizada e sujeita a erros.
Definição de metas e acompanhamento	Dashboards com indicadores atualizados, permitindo que metas sejam acompanhadas de forma transparente.	Falta de clareza sobre os objetivos e KPIs, dificultando a medição do sucesso do JBP.
Alinhamento de execução entre as partes	Ferramentas colaborativas que garantem o alinhamento entre as equipes, melhorando a execução do plano de ações.	Falta de comunicação e integração entre os times da indústria e do varejo, gerando falhas na execução.
Visibilidade e monitoramento contínuo	Monitoramento contínuo da execução e ajustes rápidos, com time de especialistas dedicados.	Sem um acompanhamento estruturado, muitas iniciativas do JBP acabam sendo esquecidas ou mal executadas.

Fale conosco no WhatsApp

Solicite uma demonstração personalizada!

Fale conosco →

Case de Sucesso: Rede Cooper

Eficiência, governança e JBPs estratégicos com a implementação da JBPHub!



COOPER
A nossa Cooperativa

A Rede Cooper, uma das principais cooperativas do varejo alimentar em Santa Catarina, consolidou sua área de Trade Marketing com o apoio da plataforma JBPHub by Midfy e iniciou um novo ciclo de parcerias com a indústria, agora com foco na estruturação de JBPs estratégicos.

Com a implementação da plataforma, a Cooper passou a contar com fluxos automáticos, dashboards em tempo real e rotinas organizadas que conectam marketing, logística, agências e fornecedores em um processo mais ágil, confiável e mensurável.

> **"Ganhamos muito em agilidade e produtividade. As tarefas fluem automaticamente entre marketing, logística, agência e fornecedores. Isso nos permitiu estabelecer prazos, organizar rotinas e dar mais visibilidade para todas as pontas envolvidas.**
>
> Rodrigo Schiavetto | Rede Cooper

Essa transformação posicionou o Trade como elo estratégico dentro da operação, ampliando a governança, melhorando a comunicação com fornecedores e criando uma base sólida para negociações mais estruturadas com foco em resultados. Agora a rede se prepara para aprofundar sua jornada em planejamento conjunto com a indústria, com foco em ampliar a receita e comprovar resultados em tempo real.

Acesse o case completo

Leia o conteúdo no portal da SA+ Trade

Acesse o case →

Como governança, tecnologia e pessoas transformam plano em resultado

Este guia oferece um panorama completo sobre a excelência em Joint Business Planning (JBP), destacando como governança, tecnologia e pessoas são fundamentais para transformar planos em resultados concretos. O leitor encontrará uma abordagem estruturada que inclui os três pilares essenciais do JBP, processos, tecnologia e pessoas, e as quatro etapas do ciclo contínuo: preparação, alinhamento, execução e acompanhamento. Além disso, o guia apresenta práticas ágeis para superar desafios tradicionais, enfatiza a importância da liderança cross-funcional, detalha o papel do facilitador do JBP e oferece checklists práticos para diagnóstico e sustentação do ciclo. Com base em dados da Pesquisa JBP360, o material também traz insights sobre a maturidade do JBP no Brasil e orientações para que o varejo assuma o protagonismo na condução do ciclo, garantindo crescimento e competitividade. Por fim, o guia inclui anexos com ferramentas, metodologias e contatos para apoiar a implementação efetiva do JBP.