



DECK DE  
**SERVIÇOS**

POLLYANNA WANG

# TABLE OF CONTENT

- Sumário executivo **1**
- Proposta de Valor **2**
- Serviços oferecidos **3**
- Top 5 Palestras **4**
- Mentoria Premium **5**
- Projetos e cases **6**
- Parceiros e associados **7**

# SUMÁRIO EXECUTIVO

## Pollyanna Wang

Consultoria estratégica focada em **estruturação, otimização e aceleração de áreas comerciais**, além de **mentoria executiva para líderes e empreendedores**.

Fundada por Pollyanna Wang, executiva com experiência em liderança comercial em grandes empresas de varejo e e-commerce.

A empresa atua apoiando organizações e profissionais em desafios como:

- estruturação de áreas de vendas
- aumento de performance comercial
- desenvolvimento de liderança
- tomada de decisão estratégica

A consultoria combina **experiência executiva real, metodologia estruturada e visão estratégica de negócios**.



# PROPOSTA DE VALOR

Diferenciais:

1

## **Experiência executiva real**

A atuação é baseada em experiência prática em liderança de grandes operações comerciais

2

## **Visão estratégica + operacional**

Capacidade de atuar desde o diagnóstico estratégico até a implementação operacional

3

## **Networking de alto nível**

Relacionamento com decisores em grandes empresas de varejo | moda | lifestyle | e-commerce

# SERVIÇOS OFERECIDOS

1

---

**Consultoria  
Estratégica  
Comercial**

2

---

**Mentoria  
Executiva**

3

---

**Workshops,  
Palestras e  
Treinamentos**

# CONSULTORIA ESTRATÉGICA COMERCIAL

Projetos para empresas que precisam estruturar ou otimizar suas áreas de vendas.

Escopo:

- Diagnóstico da área comercial
- Mapeamento de processos (AS IS)
- Redesenho de processos (TO BE)
- Estruturação da área comercial do zero
- Definição de estrutura organizacional
- Definição de indicadores e KPIs
- Estruturação de CRM e pipeline
- Estruturação de rotinas comerciais
- Desenvolvimento de playbooks de vendas
- Treinamento de equipes comerciais
- Construção e melhoria de pitch comercial

# MENTORIA EXECUTIVA

Mentoria para executivos, líderes e empreendedores.

Principais temas:

- Liderança
- Gestão de equipes
- Desenvolvimento de carreira
- Conversas difíceis
- Feedback e gestão de performance
- Tomada de decisão executiva
- Liderança feminina
- Maternidade e carreira

# WORKSHOPS, PALESTRAS E TREINAMENTOS

Eventos corporativos e programas de desenvolvimento.

Temas:

- Liderança e gestão
- Vendas consultivas
- Prospecção e negociação
- Construção de pitch
- Gestão de performance comercial
- Liderança feminina

# POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

A consultoria não atua como:

- representante comercial
- marketplace de indicações
- intermediadora de serviços

Atuação como **consultoria estratégica independente**.

Se necessário, pode indicar e trabalhar em conjunto com outras empresas – parceiros ou não – focando na necessidade de cada cliente.



PRODUTO  
**PALESTRAS**

top 5 temas

# A NOVA LIDERANÇA COMERCIAL: COMO CONSTRUIR TIMES DE ALTA PERFORMANCE

### **Público**

- Líderes comerciais
- Diretores
- Empresas em crescimento
- Eventos corporativos - treinamentos e convenção de vendas

### **Problema que a palestra resolve**

Muitas empresas possuem equipes de vendas, mas não possuem liderança comercial estruturada.

Consequências:

- metas não são atingidas
- equipes desmotivadas
- vendas inconsistentes

# A NOVA LIDERANÇA COMERCIAL: COMO CONSTRUIR TIMES DE ALTA PERFORMANCE

## Conteúdo da palestra

### 1. O que mudou nas áreas comerciais

- fim da liderança baseada apenas em pressão
- necessidade de processos e indicadores

### 2. Os 5 pilares de uma área comercial de alta performance

- estratégia clara
- processo comercial estruturado
- pipeline previsível
- cultura de performance
- liderança forte

### 3. Como líderes comerciais desenvolvem equipes de alta performance

- rituais de gestão
- feedback contínuo
- desenvolvimento da equipe

# A NOVA LIDERANÇA COMERCIAL: COMO CONSTRUIR TIMES DE ALTA PERFORMANCE

### Resultados para a empresa

Após a palestra as equipes entendem:

- como estruturar performance comercial
- como liderar times de vendas
- como melhorar previsibilidade de resultados

### Duração

45 min - 1h15



# COMO ESTRUTURAR UMA ÁREA COMERCIAL QUE GERA CRESCIMENTO PREVISÍVEL

### **Público**

- CEOs
- Founders
- Executivos
- Líderes comerciais

### **Problema que a palestra resolve**

Muitas empresas vendem de forma improvisada.

Sinais disso:

- pipeline bagunçado
- falta de indicadores
- dependência de poucos vendedores

# COMO ESTRUTURAR UMA ÁREA COMERCIAL QUE GERA CRESCIMENTO PREVISÍVEL

## Conteúdo da palestra

### 1. Os erros mais comuns em áreas comerciais

- ausência de processo
- falta de previsibilidade
- falta de indicadores

### 2. Os pilares de uma área comercial estruturada

- funil de vendas claro
- definição de ICP
- pipeline e CRM
- KPIs

### 3. Rotinas comerciais que geram resultado

- weekly sales meeting
- pipeline review
- acompanhamento de indicadores

# COMO ESTRUTURAR UMA ÁREA COMERCIAL QUE GERA CRESCIMENTO PREVISÍVEL

### Resultados para a empresa

Executivos saem da palestra com clareza sobre:

- como estruturar vendas
- como aumentar conversão
- como criar previsibilidade de receita

### Duração

45 - 60 min



# **MULHERES NA LIDERANÇA: CARREIRA, AMBIÇÃO E REALIDADE**

**Palestra sugerida para eventos corporativos e de diversidade**

## **Público**

- Empresas
- Eventos de liderança
- Eventos femininos corporativos



# **MULHERES NA LIDERANÇA: CARREIRA, AMBIÇÃO E REALIDADE**

## **Temas abordados**

### **1. A realidade da liderança feminina**

- desafios invisíveis
- vieses no ambiente corporativo

### **2. Carreira e maternidade**

- pressão e expectativas
- tomada de decisões

### **3. Como mulheres podem ocupar espaços de liderança**

- posicionamento profissional
- desenvolvimento de carreira
- construção de confiança

# **MULHERES NA LIDERANÇA: CARREIRA, AMBIÇÃO E REALIDADE**

## **Impacto da palestra**

- reflexão profunda
- inspiração
- desenvolvimento de lideranças femininas

## **Duração**

45 - 60 min

# MULHERES NA LIDERANÇA: AMBIÇÃO, PODER E REALIDADE

### Ideia central

Existe uma narrativa romantizada da liderança feminina.

A realidade é mais complexa e mais poderosa.

A trajetória de mulheres que chegam à liderança envolve:

- Ambição
- Decisões difíceis
- Negociação de poder
- Construção de autoridade

E entender essa realidade é o que permite construir lideranças mais fortes e autênticas.

### Temas abordados na palestra

1. A ambição feminina sem filtros
2. A carreira executiva real (e não a versão idealizada)
3. Poder, influência e autoridade
4. Decisões difíceis que ninguém vê
5. Liderança autêntica em um ambiente ainda desigual

O objetivo não é oferecer respostas prontas.

É ampliar o entendimento sobre o que significa liderar de forma consciente e autêntica.



# **MULHERES NA LIDERANÇA: AMBIÇÃO, PODER E REALIDADE**

## **Impacto da palestra**

- reflexão profunda
- desenvolvimento de lideranças femininas
- inspiração

## **Duração**

60 – 75 min

# A NOVA LIDERANÇA NA ERA DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

### Ideia central

A tecnologia está evoluindo rápido.

Mas o verdadeiro gargalo das empresas virou LIDERANÇA.

### Competências da nova liderança

- pensamento crítico
- visão estratégica
- inteligência emocional
- tomada de decisão em ambientes complexos

### Mensagem final

*“Na era da IA, o diferencial competitivo voltou a ser humano.”*

***Insights pós SXSW (South by Southwest) - Mar/26***

### Duração

45 - 60 min

Personalização para o público e evento / ocasião.

Além de uma palestra pode também ser aplicada como workshop.





PRODUTO  
**MENTORIA**  
**PREMIUM**

# **EXECUTIVE MENTORING**

## MENTORIA ESTRATÉGICA PARA EXECUTIVOS E LÍDERES

### **Público**

- Executivos
- Líderes comerciais
- Empreendedores
- Mulheres em posição de liderança

### **Problemas que resolve**

- Decisões difíceis
- Crescimento de carreira
- Gestão de equipes
- Liderança estratégica

### **Estrutura**

Sessões individuais - 1 hora cada

Formato: online ou presencial

# SUGESTÃO DE PROGRAMAS

## Mentoria Essencial

6 sessões

### Temas:

- Carreira
- Liderança
- Desafios profissionais

## Mentoria Executiva

3 meses

### Inclui:

- Sessões quinzenais
- Acompanhamento estratégico
- Apoio em decisões importantes

## Mentoria Premium

6 meses

### Inclui:

- Sessões quinzenais
- Acompanhamento estratégico
- Suporte entre sessões

### Diferenciais da minha mentoria

- Experiência executiva real
- Liderança como C-level em empresa de grande porte - multinacional com faturamento > 1 bi
- Visão de negócios
- Networking



# **PROJETOS E CASES**

# CASA PRIVALIA

## Pop-up store experiencial

Estratégia omnichannel / phygital

A Casa Privalia não é uma loja tradicional. É um híbrido de:

- outlet premium
- evento de marca
- plataforma de relacionamento com clientes

Objetivo

**Levar a experiência do e-commerce para o mundo físico**

Principais ganhos:

- Branding & awareness físico
- Aquisição e engajamento de clientes
- Plataforma para marcas parceiras

Realizei 4 das 5 edições totais.



# CASA PRIVALIA

## O que foi feito

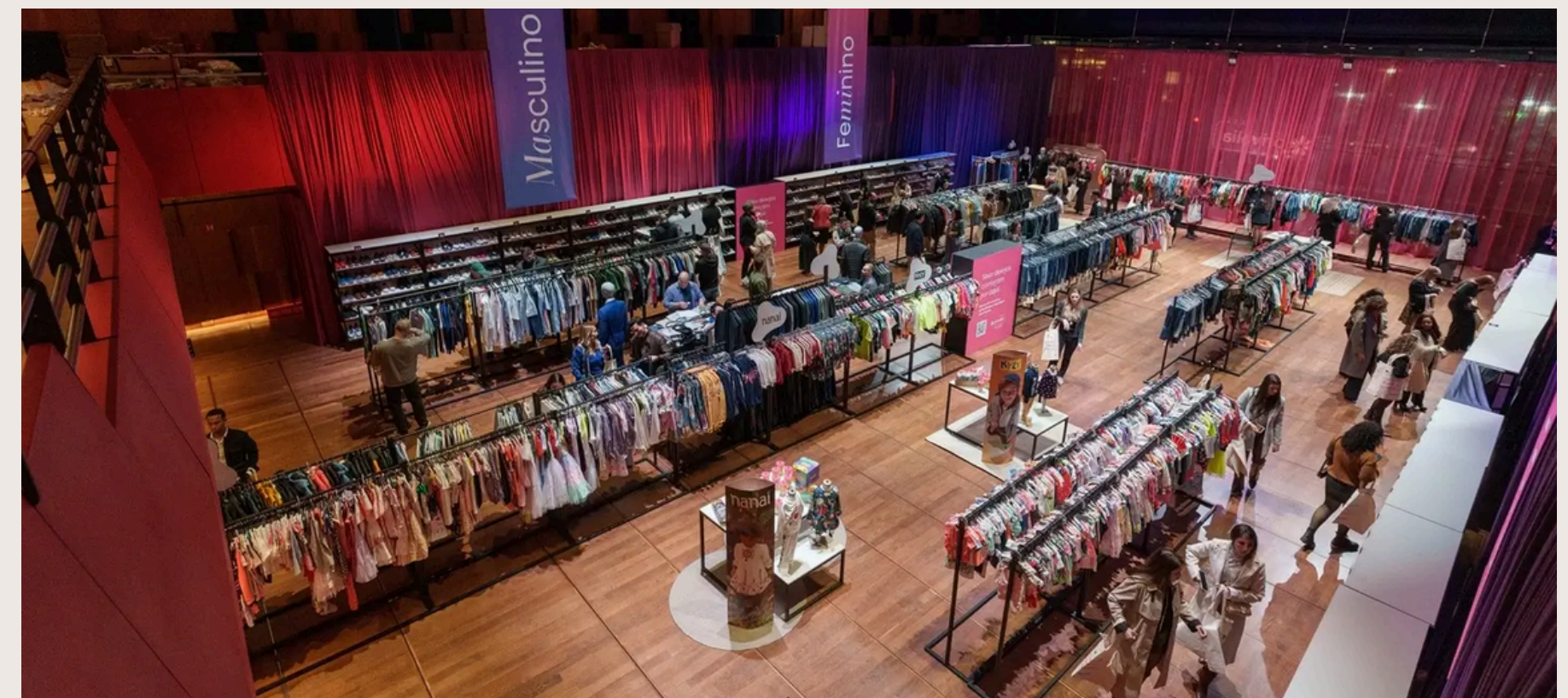
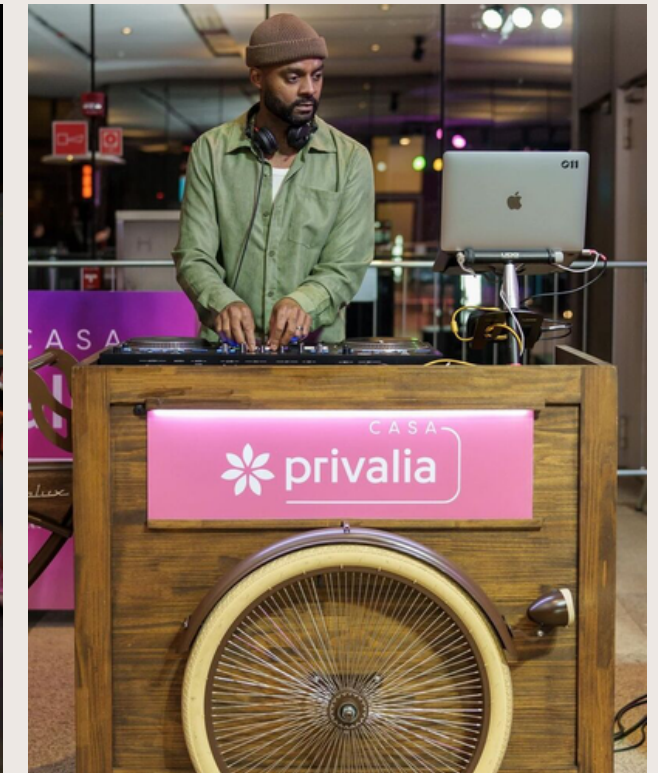
- +200 mil peças à venda
- Grandes marcas como Nike, Calvin Klein, Lacoste, Colcci, Arezzo, entre outras
- Muita música, food trucks, ativações de marcas e live commerce

## Laboratório de comportamento do consumidor:

- o que vende no físico vs digital
- reação a preço e exposição
- interação com marcas

## Isso é ouro! Estratégia para:

- sortimento
- pricing
- campanhas futuras



# EXAGERADO

## 1ª edição em São Paulo

Set/25 - Distrito Anhembi

- 4 dias de evento
- 70 expositores, incluindo marcas como Aramis, Acostamento, Colcci, Forum e Privalia
- Descontos de até 90%
- Música ao vivo, gastronomia, área kids e muito entretenimento
- R\$30 milhões em faturamento
- 2.500 empregos diretos e indiretos gerados.



# EVENTOS B2B



## Sales Meeting

Convenção de Vendas - Fev/25



## Potencializando Vendas no Digital

Evento em parceria com a ABRAEL - Mai/25  
Conteúdo para marcas de luxo associadas



## Privalia Day

Segunda edição - Jun/25  
Para +200 de líderes de marcas de Moda e Lifestyle  
Formato híbrido: presencial + webinar  
Incluindo projeto de captação de recursos - cotas de patrocínio

# PALESTRAS E PAINÉIS



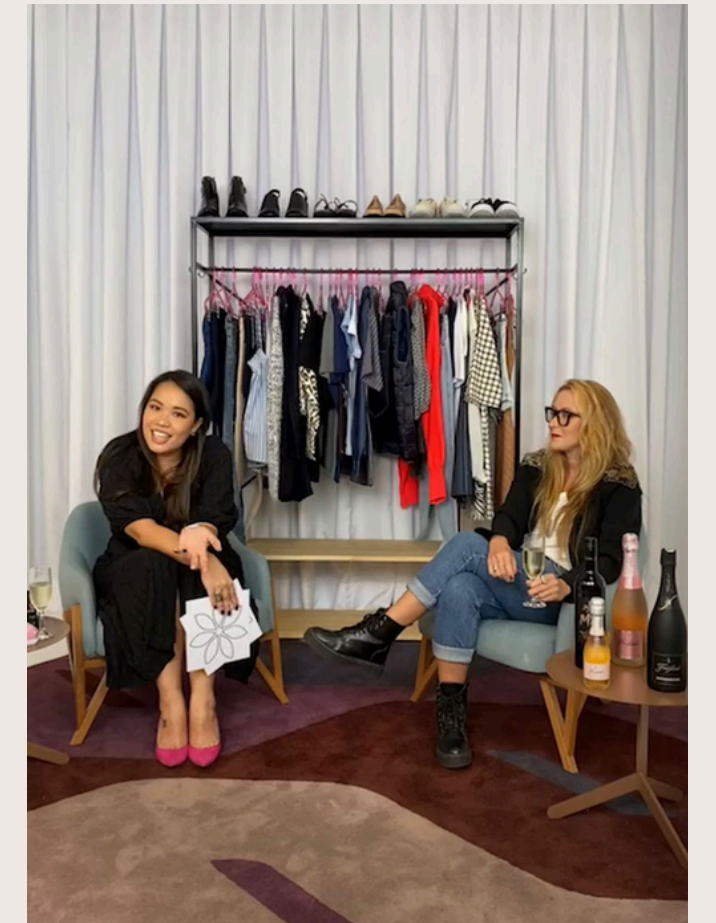
**E-tail Summit 2023**



**Salão Casa Moda 2025**



# LIVE SHOP E ENTREVISTAS AO VIVO



Planejamento, roteiro e apresentação de entrevistas ao vivo e live commerce.

# PARCERIAS E ASSOCIAÇÕES

## **Marketing**

FAZ Consultoria

Luciana Lódice (Ex-CMO Privalia)

## **PR e Influencers**

André Aloï e Ricky Hiraoka

## **Mapeamento de Processos / Gestão de Projetos**

Manacá Partners

Falconi

## **Eventos**

Hoje Liberações e Seguros

Agências - planejamento, execução e live marketing

Produtores de Eventos

Fotógrafos e Filmmakers

Camisetas e Brindes Personalizados

## **People • T&D**

Carolina Prado (Ex-CHRO Privalia)

## **Executive Search - Middle e Top Management**

ABMSEARCH

## **Imagens para e-commerce, digital e catálogos**

Vitriny AI

**Produto e Estilo** - Desenvolvimento e Sourcing

**Representação comercial** - SP e SC



# OBRIGADA

**Vamos conversar?**

+55 11 96483-9678

[www.pollyannawang.com.br](http://www.pollyannawang.com.br)

[pollyanna@pollyannawang.com.br](mailto:pollyanna@pollyannawang.com.br)

[www.linkedin.com/in/pollyanna-wang](https://www.linkedin.com/in/pollyanna-wang)