\*Identificação do Job

Cliente: Rafael.

Produto: Artigos de papelaria e produtos de informática.

Data: 23/08/2022.

Atendimento Responsável:Gustavo B., Nickolly e Lorenzo.

\*O Anunciante

Breve histórico do cliente: Não tem (empresa nova).

Nome do produto e/ou serviço: Artigos de papelaria, impressão e produtos de informática.

Categoria: Produtos de papelaria e eletrônicos.

Forma e frequência do uso do produto e/ou serviço: Empresas, escolas, universidades e comércios no geral.

Embalagens: Vitrine porque é mais atrativo e prateleiras

Preços trabalhados no mercado:

| Atacado  Caderno - R$11,70  Pistola de cola quente - R$11,70  Kit de costura - R$10,79  Sanduicheira + garrafa de 530mL - R$24,21  Mouse gamer - R$41,85  Kit teclado/mouse sem fio - R$80,37 | Varejo  Caderno - R$38,80  Pistola de cola quente - R$32,99  Kit de costura - R$42,23  Sanduicheira + garrafa de 530mL - R$32,90  Mouse gamer - R$105,53  Kit teclado/mouse sem fio - R$108,90 |
| --- | --- |

Distribuição: Alameda dos Maracatios, 521 - Indianópolis, São Paulo

42m², uma ótima localização, próximo a hospitais, bares, restaurantes, supermercados, Shopping Ibirapuera, metrô. É próximo de vias de acesso como a avenida Ibirapuera, Avenida dos Bandeirantes, avenida Santo Amaro e avenida Vereador José Diniz.

Salão amplo com cozinha e 3 lavabos.

Público-Alvo: Pessoas de 8 a 25 anos, maioria mulheres/meninas, todas as classes (média baixa para cima), desde estudantes e universitários até empresas.

Hábitos e comportamentos do público-alvo: Pessoas com preferência em informática e materiais de papelaria.

Razões de Aquisição: Impressão em geral, início das aulas, materiais escolares (para qualquer época do ano) e também para uso geral.

Conceito a ser trabalhado: Caso o cliente precise de algo que não esteja encontrando, algum papel de medida específica e impressão, os atendentes da loja irão atendê-lo, caso contrário o cliente pode pegar o(s) produto(s) e se dirigir ao caixa.

Posicionamento: Promoções que podem ser divulgadas com cartazes, placas e até mesmo LED; Quando for o “aniversário” da loja pode ser feito algum evento promocional (parecido com a Black Friday).

Expectativa do cliente: Que a loja fature mais.

Expectativas do prospect de seu cliente: Que as impressões que serão feitas e produtos pedidos sejam como o cliente desejou, que sejam bem atendidos (tanto pelo caixa quanto pelos atendentes).

Verba disponível: 10mil - valor fornecido pelo dono e o mesmo quer 30% desse valor, ou seja, 30 : 100 x 10.000 = 3.000, então a verba disponível para a loja será de 7.000

Prazos para realização do trabalho: O pedido de materiais será imediato, teremos duas impressoras que irão imprimir de 6 a 12 páginas por minuto que também irão imprimir com boa resolução.

Missão da Empresa: Vender nossos produtos e servir o cliente da melhor maneira possível, fazendo com que se sintam bem recebidos.

Visão da Empresa: Aumentar nossa loja, abrir novas franquias em outros bairros, cidades, estados e até mesmo países, aumentando o faturamento e a paixão dos clientes pela loja.

Valores da Empresa: Esperamos que os colaboradores sejam sempre muito receptivos, respeitosos e proativos, tanto entre eles quanto com os clientes.