

#meu Botileza®



Botileza®

TESTE COMPORTAMENTAL BOTILEZA

ETAPAS DO BOTILEZA

ACOLHA

Receber & reconhecer: motivo da visita e identificação do cliente (CPF).

PERSONALIZE

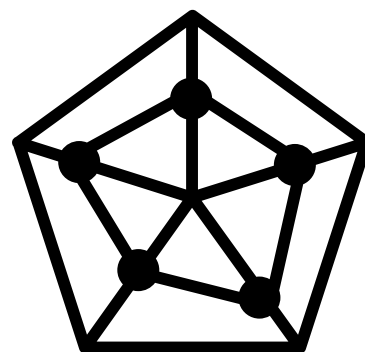
Demonstrar & experimentar: histórico, segredinhos e rituais de experimentação.

POTENCIALIZE

Oferecer benefícios & aumentar boleto: entendendo a melhor alavanca e inspiro.

ENCANTE

Entregar & celebrar: finalizo com uma frase de gentileza.



SUA MELHOR ETAPA #MEUBOTILEZA

ENCANTE

#meu Botileza[®]



MEU PLANO DE ATENDIMENTO PERSONALIZADO

1. Acolha (Receber e Conhecer)

Cumprimento do Cliente:

- "E aí, tudo bem? O que você está procurando hoje? Meu nome é [Seu Nome]. E o seu?"

Identificação do Motivo da Visita:

- "É para você, um presente, ou você quer trocar algo?"

Verificação do Histórico do Cliente:

- "Pode me passar seu CPF? Assim eu dou uma olhada no seu histórico e te mostro algumas opções que combinam com você."

2. Personalize (Demonstrar e Experimentar)

Apresentação dos Produtos:

- "Esse produto é muito legal, o pessoal adora por causa de [características]."

Convite para Experimentar:

- "Quer experimentar para ver se gosta?"

Utilização de Storytelling e Segredinhos:

- "Esse item tem uma história bacana! Foi criado com [história]."

3. Potencialize (Oferecer Benefícios e Aumentar Boleto)

Apresentação de Opções Adicionais:

- "Com base no que você já comprou, acho que você vai curtir muito esse aqui, [produto]."

Mencionar Promoções Personalizadas:

- "Dá uma olhada nas promoções do nosso app, tem umas ofertas legais que você vai gostar."

Inspirar o Cliente a Comprar Mais:

- "Esse combo aqui tem tudo a ver com o que você está levando. Tenho certeza de que você vai adorar."

4. Encante (Entregar e Celebrar)

Finalização do Atendimento:

- "Obrigado pela compra! Tenha um dia incrível!"

Celebração da Escolha do Cliente:

- "Ótima escolha! Tenho certeza de que você vai gostar muito."

Mencionar o Programa Boti Recicla:

- "Obrigado por comprar com a gente! Você já conhece o programa Boti Recicla? Ao trazer suas embalagens usadas, você ganha um desconto e ainda ajuda o meio ambiente. Bem legal, né?"

SEU PERFIL #MEUBOTILEZA

Perfil Dinâmico e Engajador:

Espontâneo e carismático, esse vendedor encanta com sua naturalidade e proximidade. Sua comunicação é envolvente, com uma linguagem leve e acessível, o que torna as conversas fluídas e descontraídas. Ele é mestre em criar uma atmosfera amigável, fazendo com que o cliente se sinta à vontade e confiante durante todo o processo de venda.