

#meu Botileza[®]



Botileza[®]

TESTE COMPORTAMENTAL BOTILEZA

ETAPAS DO BOTILEZA

ACOLHA

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

PERSONALIZE

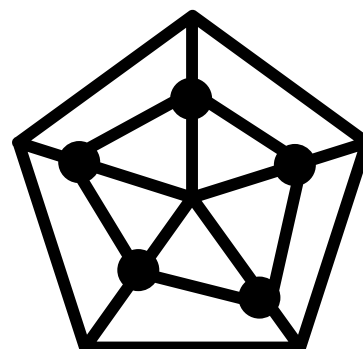
Demonstrar & experimentar: histórico, segredinhos e rituais de experimentação.

POTENCIALIZE

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

ENCANTE

Entregar & celebrar: finalizo com uma frase de gentileza.



SUA MELHOR ETAPA #MEUBOTILEZA

POTENCIALIZE

#meu Botileza[®]



MEU PLANO DE ATENDIMENTO PERSONALIZADO

1. Acolha (Receber e Conhecer)

Cumprimento do Cliente:

- "Olá, tudo bem? Como posso ajudar você hoje? Meu nome é [Seu Nome]. E o seu?"

Identificação do Motivo da Visita:

- "Você está procurando algo para você, ou é um presente? Ou talvez esteja aqui para fazer uma troca?"

Verificação do Histórico do Cliente:

- "Você poderia me passar seu CPF? Assim eu consigo verificar seu histórico e encontrar algo que seja mais a sua cara."

2. Personalize (Demonstrar e Experimentar)

Apresentação dos Produtos:

- "Esse produto é muito popular por causa de [características]."

Convite para Experimentar:

- "Quer experimentar para ver se é o que você procura?"

Utilização de Storytelling e Segredinhos:

- "Sabia que esse produto tem uma história interessante? Ele foi criado com [história]. Bem legal, não é?"

3. Potencialize (Oferecer Benefícios e Aumentar Boleto)

Apresentação de Opções Adicionais:

- "Com base no que você escolheu, acho que você vai gostar de [produto]."

Mencionar Promoções Personalizadas:

- "Temos uma promoção especial no nosso app de fidelidade que pode te interessar."

Inspirar o Cliente a Comprar Mais:

- "Esse conjunto combina perfeitamente com o que você está levando."

4. Encante (Entregar e Celebrar)

Finalização do Atendimento:

- "Obrigado(a) pela sua compra! Espero que tenha um excelente dia."

Celebração da Escolha do Cliente:

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

Mencionar o Programa Boti Recicla:

- "Você conhece o programa Boti Recicla? Ao trazer suas embalagens, você ganha vantagens e ainda ajuda o meio ambiente!"

SEU PERFIL #MEUBOTILEZA

Perfil Flexível e Equilibrado:

Adaptável e versátil, esse vendedor sabe como ajustar seu discurso conforme a situação e o cliente. Ele mantém uma abordagem equilibrada, mesclando profissionalismo com uma pitada de cordialidade. Sua habilidade em criar conexões sem perder o foco no objetivo faz dele um mediador habilidoso, capaz de construir pontes entre diferentes perspectivas.