

Tópicos discutidos com o Cliente:

1. Interesse em perfumes: O cliente mostrou interesse em conhecer mais sobre a linha de perfumaria da empresa Moments.
2. Custos de produção: O cliente questionou sobre o valor para produzir 300 unidades de perfumes.
3. Solução dentro do orçamento: A vendedora mencionou que é possível encontrar uma solução que se encaixe no orçamento do cliente, que é de R\$10.000,00.
4. Agendamento de conversa com a consultora: A vendedora sugeriu agendar uma conversa com a consultora Damila para discutir mais detalhes sobre a produção e os custos.
5. Interesse em distribuição: O cliente mencionou também ter interesse em distribuição e expandir seu portfólio com produtos cosméticos e nutracêuticos.
6. Possibilidade de iniciar uma marca própria: A vendedora destacou que a empresa oferece suporte para criar uma marca própria ou expandir uma já existente.
7. Agendamento de conversa com a consultora para discutir distribuição: A vendedora sugeriu agendar uma conversa com a consultora Damila para discutir mais detalhes sobre a distribuição.
8. O cliente será contatado pela consultora: A vendedora informou ao cliente que a consultora Damila entrará em contato para continuar o atendimento e responder suas perguntas.
9. Aguardar contato da consultora: A vendedora pediu para o cliente aguardar o contato da consultora e se colocou à disposição para responder qualquer outra dúvida enquanto isso.

Tópicos discutidos com a vendedora Iza:

1. Interesse do cliente: A vendedora identificou o interesse do cliente em perfumes e distribuição.
2. Custo da produção: A vendedora esclareceu ao cliente que o valor para produzir os perfumes pode variar dependendo do projeto.
3. Encaixar no orçamento: A vendedora mencionou que é possível encontrar uma solução que se encaixe no orçamento do cliente de R\$10.000,00.
4. Conversa com a consultora Damila: A vendedora sugeriu agendar uma conversa com a consultora Damila para discutir mais detalhes e responder às perguntas do cliente.
5. Produtos cosméticos e nutracêuticos: A vendedora destacou que a empresa oferece uma variedade de produtos nesses segmentos para adicionar ao portfólio do cliente.
6. Apoio na criação de marca própria: A vendedora mencionou que a empresa oferece suporte para iniciar uma marca própria ou expandir uma existente.
7. Agendar conversa sobre distribuição: A vendedora sugeriu agendar uma conversa com a consultora Damila para discutir mais detalhes sobre a distribuição de produtos.
8. Contato da consultora com o cliente: A vendedora informou ao cliente que a consultora Damila entrará em contato para continuar o atendimento e responder suas perguntas.
9. Disponibilidade para responder dúvidas: A vendedora se colocou à disposição para responder outras dúvidas do cliente enquanto ele aguarda o contato da consultora.