

Tópicos principais discutidos com o Cliente:

1. Desenvolvimento de nova fórmula - Iza oferece ao cliente a possibilidade de desenvolver uma nova fórmula para um creme facial personalizado.
2. Agendamento de reunião - Iza sugere ao cliente agendar uma reunião com a consultora Nicole para discutir suas dúvidas e necessidades.
3. Opções de datas e horários - Bruno pergunta a Iza sobre possíveis datas para a reunião e ela informa que a consultora está disponível de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h.
4. Reunião agendada para às 14h - Iza agenda a reunião com o cliente para às 14h e informa que a consultora Rafaela entrará em contato com ele para fornecer as informações necessárias.
5. Apresentação dos produtos e esclarecimento de dúvidas - Iza explica que na reunião a consultora Rafaela irá apresentar os produtos disponíveis e esclarecer todas as dúvidas do cliente.
6. Escolha do melhor creme facial - Iza menciona que a consultora auxiliará o cliente a escolher a melhor opção de creme facial considerando seu investimento inicial.
7. Ampla gama de produtos - Iza informa ao cliente que a empresa trabalha com uma ampla variedade de produtos, incluindo cosméticos e nutracêuticos, que podem ser personalizados com sua marca.
8. Nova fórmula como produto único - Iza destaca que desenvolver uma nova fórmula é uma maneira de criar um produto único e personalizado para o cliente.
9. Exploração do interesse do cliente - Iza questiona se o cliente pretende adicionar o produto ao seu portfólio ou prefere desenvolver uma nova fórmula.
10. Disponibilidade para ajudar - Iza reafirma que está sempre pronta para ajudar e que o cliente pode entrar em contato para tirar quaisquer outras dúvidas.

Tópicos principais discutidos com Iza:

1. Saudações - Bruno cumprimenta Iza e pergunta como ela está.
2. Interesse em desenvolver nova fórmula - Bruno expressa seu interesse em desenvolver uma nova fórmula e solicita sugestões de datas.
3. Agendamento de reunião - Bruno pergunta sobre como funciona a reunião e agradece a Iza por sua disponibilidade.
4. Agradecimento - Bruno agradece a Iza por sua ajuda e perguntas sobre os produtos oferecidos pela empresa.

5. Interesse na linha Facial - Bruno demonstra interesse no S rum da linha Facial e discute a possibilidade de produzir 300 unidades com seu investimento.
6. Prontidão para ajudar - Iza reafirma sua disponibilidade para ajudar e oferece seu apoio para Bruno dar o próximo passo em seu negócio.
7. Opção de adicionar ao portfólio ou desenvolver nova fórmula - Iza questiona Bruno sobre sua preferência em adicionar o produto ao portfólio existente ou desenvolver uma nova fórmula.
8. Agendamento da reunião - Iza agenda a reunião para o cliente e informa sobre o contato da consultora Rafaela para fornecer informações adicionais.
9. Apresentação dos produtos e esclarecimento de d vidas - Iza explica que na reunião a consultora mostrar  opções de produtos, explicar  o processo de produção e esclarecer  todas as d vidas do cliente.
10. Informações sobre os produtos - Iza descreve os diferentes produtos oferecidos pela empresa, incluindo cuidados faciais, corporais, capilares e encapsulados para saúde e bem-estar.