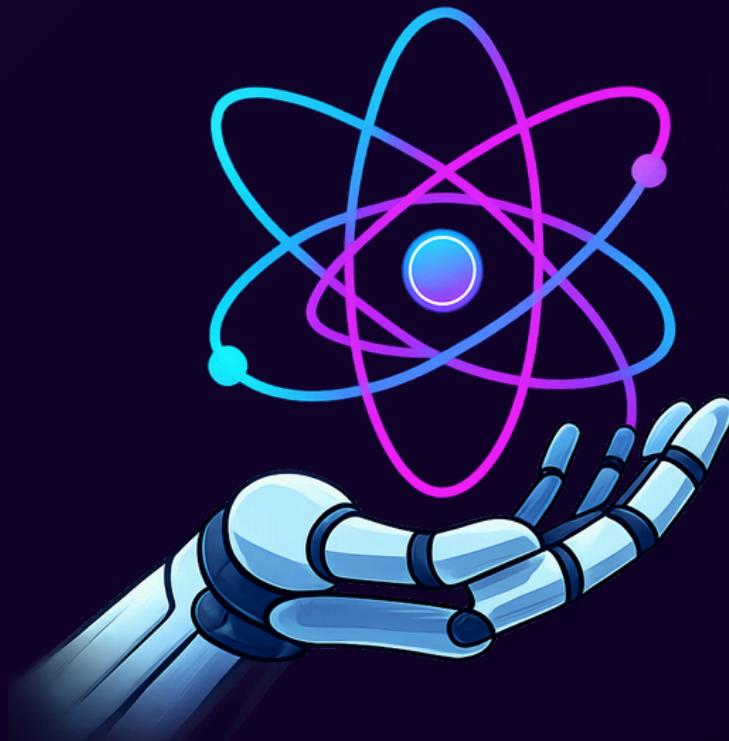




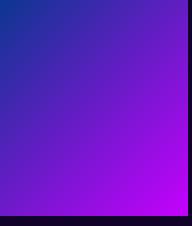
LABTECH





**“NÃO OFERECEMOS UM SERVIÇO,
OFERECEMOS UMA EXPERIÊNCIA”**

FORTE NÃO É?



**DE ACORDO COM A HISTÓRIA DOS NEGÓCIOS , VEJA O QUE
SIGNIFICA ESSA FRASE:**

**"NÃO OFERECEMOS UM SERVIÇO, OFERECEMOS
UMA EXPERIÊNCIA"** É UMA FILOSOFIA DE
NEGÓCIO QUE ENFATIZA A IMPORTÂNCIA DE
CRIAR **MOMENTOS MEMORÁVEIS** E
SATISFATÓRIOS PARA O CLIENTE, EM VEZ DE
SIMPLESMENTE ENTREGAR UMA TRANSAÇÃO OU
FUNÇÃO.





ISSO IMPLICA IR ALÉM DO BÁSICO E FOCAR NA JORNADA COMPLETA DO CLIENTE, DESDE O PRIMEIRO CONTATO ATÉ O PÓS-VENDA, BUSCANDO SUPERAR AS EXPECTATIVAS E GERAR VALOR EMOCIONAL E DURADOURO.



AGORA QUE VOCÊ SABE O **SIGNIFICADO** E A
ESSÊNCIA QUE A FRASE TRAZ.

VAMOS PARA OS PRINCIPAIS **ELEMENTOS**
PARA CONSTRUIR ESSA EXPERIÊNCIA
MEMORÁVEL!!



Escuta Ativa e Personalização:

Entender as necessidades e desejos individuais do cliente, e não oferecer soluções prontas, mas sim adequadas às suas aspirações.

Foco na Jornada Completa:

Prestar atenção em todos os pontos de contato do cliente com a empresa, garantindo uma experiência fluida e positiva em cada etapa.



Superação de Expectativas:

Ir além do que o cliente espera de um serviço ou produto, surpreendendo-o positivamente.

Valor Emocional:

Criar uma conexão emocional com o cliente através de um atendimento empático, atencioso e que demonstre cuidado e atenção.



DIFERENCIACÃO:

Distinguir-se da concorrência ao priorizar a experiência do cliente, o que pode levar a maior fidelização e satisfação.

EAI?! GOSTOU DESSE
CONTEÚDO?





AMANHÃ TERÁ MAIS!!

Conteúdo: Fábio Octacilio de Paula

Canva: Rafael Rios

