

1ª Reunião com representante do Atacadão das Tintas

Data: 19/10/2021

Tópicos abordados durante a reunião:

- Aumentar a venda direta para os clientes. Focar nas mídias sociais, como o Instagram, para abordar diversos nichos de clientes. Seja através de post's.
- Melhorar o tráfego pago realizando anúncios personalizados para cada segmento. Fazer um anúncio específico para cada tipo de público diversificando os anúncios.
- Implementar Chat Bots com o objetivo de fortalecer o atendimento, diversificando para diversas áreas de atuação, seja para clientes, construtoras, revendedores, etc.
- Mostrar os diversos tipos de produtos e serviços que podem ser alcançados através da loja.
- Elaborar serviços atrelados aos produtos da empresa.
- Repaginar as mídias sociais com cores mais chamativas, com uma linguagem simplificada e comercial, voltada para o consumidor final.
- Divulgações mais assertivas referente ao diferencial que a empresa pode oferecer. Focando no lucro total do serviço prestado.
- Otimizar a entrega para conseguir alcançar mercados a nível nacional.
- Buscar capacitar uma equipe para realizar pós-vendas que marquem a experiência de compra, melhorando também o acompanhamento do pós-venda.

- Buscar uma logística que atenda grandes clientes e grandes construtoras. Desde o levantamento de material até a entrega de produtos e serviços.
- Possuir uma equipe que seja especializada em prospectar parcerias com grandes clientes.
- Buscar melhores interações através das mídias sociais para aumentar o engajamento da marca. E o posicionamento ao produto que desejam ofertar.