

# Roteiro de Trabalho para Lara Julia

---

## 1. Conhecimento e Preparação (Semana 1)

- **Aprender sobre o Produto:** Lara precisa entender a lixadeira a fundo. Isso significa saber quais materiais ela lixa, quais os tipos de lixa-cinta que usa, suas especificações técnicas (potência do motor, tamanho da lixa) e os diferenciais em relação aos concorrentes.
- **Definir a Comunicação:** Junto com a Ranya, Lara deve ajudar a criar uma linguagem de vendas. Ela precisa saber como descrever o produto de forma clara, quais benefícios destacar (durabilidade, precisão, poder) e como responder às dúvidas mais frequentes.
- **Criar um FAQ:** Lara deve montar um documento com as "Perguntas Frequentes", já com as respostas prontas. Isso vai agilizar o atendimento e garantir uma comunicação consistente.

## 2. Prospecção e Divulgação (A partir da Semana 2)

- **Monitorar Canais de Venda:** Lara deve ficar atenta aos canais onde o produto será divulgado (redes sociais, site, grupos de cutelaria, etc.). Ela precisa responder rapidamente aos comentários, mensagens diretas e e-mails.
- **Identificar Clientes Potenciais:** Ela deve pesquisar e entrar em contato com pessoas e empresas que possam se interessar pelo produto, como cuteleiros, serralheiros e marceneiros.
- **Interagir com o Conteúdo:** Quando a Ranya postar fotos ou vídeos, Lara deve estar pronta para responder a qualquer comentário, convidando as pessoas a conhecerem mais sobre a lixadeira.

## 3. Atendimento e Fechamento de Vendas (Diariamente)

- **Atendimento Personalizado:** Quando um interessado entrar em contato, Lara deve tratá-lo de forma individualizada. Ela deve entender a necessidade do cliente (é um hobby, é para a fábrica?) para oferecer a solução certa.
- **Negociação e Fechamento:** Com todas as informações em mãos, ela deve apresentar a proposta de valor, negociar o preço, prazos de pagamento e entrega. Ela precisa ser

persuasiva para fechar a venda.

- **Registro de Vendas:** Lara precisa registrar cada venda, anotando os dados do cliente, o produto vendido, o valor e a forma de pagamento. Isso ajudará a Patrícia a gerenciar as finanças e o estoque.

#### 4. Logística e Pós-Venda (Após a Venda)

- **Garantir a Entrega:** Após fechar a venda, Lara deve coordenar com o time de produção e logística para garantir que o produto seja embalado e enviado corretamente. Ela precisa acompanhar o rastreio e informar o cliente sobre o status da entrega.
- **Follow-up:** Depois que a lixadeira chegar, Lara deve entrar em contato com o cliente para saber se tudo está certo. Isso demonstra cuidado e gera confiança, incentivando futuras compras e indicações.
- **Coletar Feedback:** Ela deve pedir o feedback do cliente sobre o produto e o serviço. Essa informação é valiosa para o Alexander e para o time de produção, que podem usar as sugestões para aprimorar a lixadeira.

#### 5. Análise e Relatórios (Mensalmente)

- **Relatório de Vendas:** Lara deve preparar um relatório mensal para o Alexander, detalhando o número de vendas, o faturamento, os clientes mais frequentes e as principais objeções de compra.
- **Análise de Mercado:** Ela deve reportar ao Alexander e à Ranya o que está ouvindo do mercado: o que os concorrentes estão fazendo, o que os clientes estão procurando, etc.

Seguindo este roteiro, a Lara terá um guia prático e claro para executar sua função, transformando seu talento em vendas em um crescimento sólido para o negócio.