

# Vendendo o produto

## Lara você pode falar o seguinte:

### Meu Roteiro de Trabalho como Gerente de Vendas e Atendimento

Eu sou a Lara Julia, e meu papel na empresa é ser a ponte entre nossas incríveis lixadeiras e os cuteleiros, marceneiros e outros clientes. Minha missão é garantir que cada pessoa que entre em contato conosco tenha a melhor experiência possível.

---

#### 1. Conhecimento e Preparação

- **Aprendizado Constante:** Antes de mais nada, eu preciso ser uma especialista no nosso produto. Preciso saber de cor todos os detalhes técnicos da lixadeira: a potência do motor, o tipo de lixa que ela usa e, principalmente, por que ela é melhor do que as outras do mercado.
- **Comunicação Afiada:** Eu trabalho junto com a Ranya para criar a melhor forma de falar sobre o nosso produto. Tenho que ter respostas claras e objetivas para as perguntas mais comuns, além de saber como destacar os benefícios em vez de apenas as características.
- **Ferramenta de Atendimento:** Meu primeiro passo é criar um documento de Perguntas Frequentes. Assim, consigo responder às dúvidas dos clientes de forma rápida e consistente, sem precisar pensar muito na hora.

---

#### 2. Prospecção e Divulgação

- **Ouvindo o Mercado:** Minha atenção está sempre voltada para onde os clientes estão. Eu monitoro as redes sociais, os comentários e as mensagens que chegam. Meu objetivo é responder o mais rápido possível para não perder o interesse de ninguém.
- **Em Busca de Oportunidades:** Eu procuro ativamente por pessoas e empresas que possam se beneficiar da nossa lixadeira. Eu entro em contato de forma proativa para mostrar como nosso produto pode resolver os problemas delas.
- **Parceria com o Marketing:** Quando a Ranya lança um novo vídeo ou post, eu sou a primeira a interagir. Eu entro na conversa, tiro dúvidas nos comentários e convido as pessoas a conhecerem mais detalhes da lixadeira.

---

#### 3. Atendimento e Fechamento de Vendas

- **Conversa Pessoal:** Quando um cliente me procura, eu não o trato como apenas mais um número. Eu converso com ele para entender exatamente o que ele precisa, seja para um hobby ou para um negócio.
- **A Hora da Negociação:** Depois de entender a necessidade dele, eu apresento o valor

da lixadeira, destaco todos os benefícios e faço uma proposta irresistível, como um brinde ou um pacote especial. Meu objetivo é fechar a venda de forma que o cliente se sinta seguro e satisfeito com a escolha.

- **Organização das Vendas:** Assim que a venda é fechada, eu anoto tudo. Os dados do cliente, o produto que ele comprou e o valor. Isso é fundamental para que a Patrícia possa fazer a parte financeira sem problemas.

---

#### 4. Logística e Pós-Venda

- **Garantindo a Entrega:** A minha responsabilidade não termina na venda. Eu acompanho o envio, garanto que o produto seja embalado corretamente e mantenho o cliente informado sobre o status da entrega.
- **O Contato Pós-Compra:** Depois que a lixadeira chega, eu entro em contato para saber se deu tudo certo. Isso mostra que nos importamos com o cliente mesmo depois que ele já pagou.
- **Coletando Informações:** Eu sempre peço feedback. O que ele gostou, o que poderia ser melhor. Essas informações são valiosíssimas para o Alexander e para o time de produção, que podem usar as sugestões para aprimorar o nosso produto.

---

#### 5. Análise e Relatórios

- **Olhando para os Números:** Mensalmente, eu preparo um relatório para o Alexander. Nele, eu mostro quantas lixadeiras vendemos, qual foi o faturamento e o que mais as pessoas têm perguntado.
- **Entendendo o Mercado:** Eu também informo o que os concorrentes estão fazendo e quais são as tendências do mercado. Isso ajuda a nossa empresa a se manter à frente, sempre inovando.