

# **BRIEFING**

## **EMPRESA OU CLIENTE**

1. A **manutenção preventiva** é a ideal para quem quer garantir a segurança, o conforto e evitar prejuízos financeiros. Bem **como** fugir da dor de cabeça (em caso de problemas). Esse tipo de **manutenção** traz muitos benefícios e vantagens. Por isso, recomendamos que você faça em seu **carro**.
2. **Manutenção preditiva** é a análise sistemática dos componentes do **carro** para detectar anomalias no comportamento das peças e prevenir falhas. Em outras palavras, a **manutenção preditiva** é a avaliação detalhada de como cada parte do automóvel está operando.

## **BRIEFING 15 MINUTO**

1. **Segurança do Trabalho (ST)** é um conjunto de medidas de prevenção adotadas para proteger os colaboradores de uma empresa e reduzir riscos de acidentes de **trabalho** e doenças ocupacionais. A ST visa proporcionar um ambiente de **trabalho** saudável para que as tarefas laborais sejam realizadas da melhor forma possível.
2. Oferecer um **produto** de **qualidade** é essencial para a empresa se manter atuante no mercado, pois, com o passar do tempo, aquelas que não se atentarem à tal questão, acabarão fechando as portas. Ou seja, o termo **qualidade** é sinônimo de diferenciação e é uma excelente arma competitiva.
3. **Produtividade no trabalho** é a relação direta entre a quantidade produzida de determinado produto ou serviço dividida por algum insumo ou recurso necessário para sua confecção. Por exemplo: Nossa **produtividade** é de 500 telefones fabricados por dia. Nossa consultoria precisa de 50 homens/hora para fazer este projeto.

# CONCORRÊNCIA

1. O cliente é a principal parte de uma empresa. Sem ele não existem negócios, correto? Por isso é essencial que antes de voltar os olhos para situações como destacar uma empresa no mercado, você precisa manter o foco no seu cliente.
2. O atendimento sem dúvidas é um dos principais pontos que influenciam na hora de fechar negócio com uma empresa. Quando um cliente não é bem atendido pode acabar desistindo da compra ou mesmo reclamando da empresa para outras pessoas, construindo uma imagem ruim.
3. Estabelecer metas ajuda no crescimento e em como destacar uma empresa no mercado. Quando temos um objetivo a ser seguido nos comprometemos a alcançá-lo e conquistar cada vez mais metas.
4. Contar com ferramentas de Marketing Digital é uma das principais estratégias que podem te levar a conquistar coisas como destacar uma empresa no mercado. A internet é uma aliada e tanto na hora de posicionar um negócio no mercado, criar uma identidade, e atrair novos clientes.

## PÚBLICO

- Um **motorista** é o profissional responsável pela operação e manutenção de motores de combustão interna, em veículos terrestres ou aquáticos. Na linguagem comum, também **são** designados "**motoristas**" ou choferes (se profissionais) os condutores de automóveis.

## ESTRATÉGIA DE VENDAS

- Conheça a sua persona. Conheça sua concorrência. **Defina** metas. Crie um funil de **vendas**. Treine a sua equipe. Encontrar seus clientes potenciais. Conquistar esses clientes potenciais. Manter os clientes conquistados.

# PRODUTOS VINCULADOS

- Realizar a atividade de Inspeção geral para identificar: Vazamentos; Limpeza;
- Cumprir os planos de lubrificações periódicas;
- Executar os ajustes de rolamentos;
- Desenvolver planos de calibração e medição de instrumentos, dentre outros.

## CONCLUSÃO

Seguindo as regras do briefing, definimos os produtos para o cliente, também temos a parte da equipe como o briefing de 15 minutos para a equipe se alinhar, a parte da concorrência para nos mantermos firme no mercado, como iremos atuar perante o público e nossa estratégia de vendas como empresa.