



SALÃO PARCEIRO

Fixe o Cliente

Motivando-o a permanecer

A ideia do salão parceiro foi sugestão de dois distribuidores ativos em estados diferentes que trabalham de maneiras distintas, mas buscando o mesmo objetivo:

fixar o cliente e motivá-lo a permanecer com a marca.



Nesta modalidade o representante precisa criar estratégias que mais se encaixem com sua realidade de forma que incentive a venda de produtos para o consumidor final.

Cibelle Regina
GERENTE COMERCIAL - GRUPO VB

1

REALIZE O CADASTRO DO SEU CLIENTE

Realizando o cadastro formal de seu cliente, seja por ficha impressa, sistema operacional ou aplicativo, o controle de clientes e parceiros ficará mais dinâmica e mais organizada.



2

DISPONIBILIZE UM INDICADOR NO ESTABELECIMENTO

Deixe um identificador da marca no estabelecimento, seja banner, adesivo ou placa de acrílico: “Aqui tem!”



3

INDIQUE UM SALÃO PARCEIRO

Na procura de produtos Home Care por parte do consumidor final, opte por indicar a compra dos produtos no salão que faz atendimento, caso o salão não tenha o produto, faça a venda e gere uma bonificação para seu cliente.

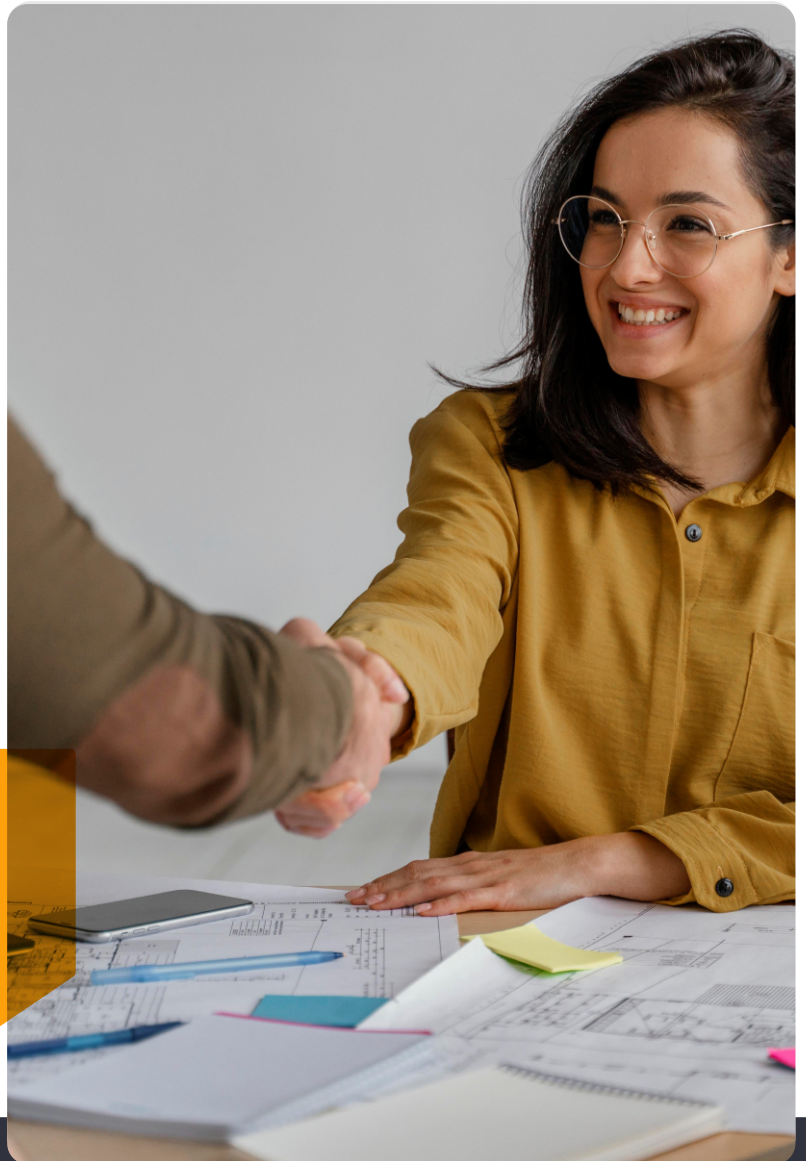





4

CONCEDA BONIFICAÇÕES

Conceda bonificações em produto para compras à vista ou no cartão.

*SEMPRE EVITE CONSIGNADOS.



 @buranacosmeticos
 @doxhaircare
 @grupovaldisonbatista

COMO A FÁBRICA AJUDARÁ?

*Através de bonificações
em compras.*

*Gostou?
Que tal descobrir mais
sobre este projeto? Fale
diretamente com nosso
Departamento Comercial!*

CLIQUE AQUI >