

E-BOOK



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS



E-BOOK FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

Se você já está convencido que deve saber quem são seus clientes, quando seus clientes compram, por que compram, o que compram, quanto compram, convencido de que essas informações podem gerar relacionamento com seus clientes e mais vendas, que podem te ajudar a resolver os problemas dos seus clientes, então arregace as mangas da camisa e comece a colocar em prática sua estratégia.



E-BOOK FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

Entenda que seu cliente vai ser fiel, leal ou manter relacionamento com sua empresa se e quando sua equipe conseguir resolver os problemas dele em condições melhores que seus concorrentes.



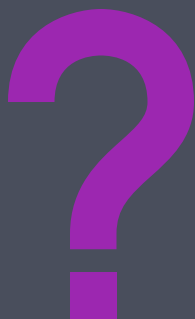
E-BOOK FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

Um bom começo é ser capaz de entregar soluções adequadas ao seu cliente, é fácil entender isso, apenas se posicione como consumidor e lembre-se quais empresas você consome regularmente e identifique o motivo que pode ser uma boa embalagem, entrega, sabor especial, produto exclusivo e até preço, mas para isso acontecer, você precisa conhecer muito bem seu cliente.



E-BOOK FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

Por que capturar dados?



E-BOOK FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

- Para conhecer seu cliente.
- Para saber o que ele compra, quando ele compra e por que ele compra.
- Para vender para seu cliente o que ele deseja comprar.
- Para criar relacionamento de verdade com seu cliente.



E-BOOK FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

- Para gerar conveniência para seu cliente.
- Para resolver os problemas do seu cliente.
- Para se tornar referência para seu cliente.
- Para ter diálogo com seu cliente
- Para vender mais, para faturar mais, para lucrar mais.
- Para iniciar o processo de fidelização.



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

**Quer dar os
primeiros passos
na fidelização do
cliente?**

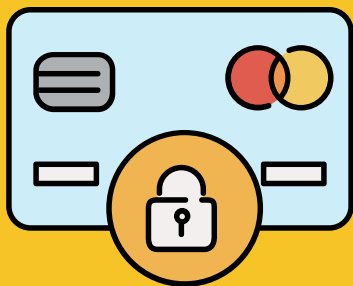
**Crie a estratégia
para...**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 1:

e-book



**implementar o
cartão fidelidade
de consumo do
seu cliente**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 2:

e-book



**Defina quais os
departamentos
e/ou produtos
que farão parte
do plano.**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 3:

e-book



**Defina quais os
prêmios que
pode aplicar**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 4:

e-book



**Defina qual o
prêmio cada
cliente terá de
acordo com seu
volume de
compras**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 5:

e-book



**Quais parcerias
pode fazer com
seus
fornecedores,
vizinhos, etc**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 6:

e-book



Engaje sua equipe



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 7:

e-book



**Crie um projeto
de marketing**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 8:

e-book



**Antes de
divulgar, faça
testes internos**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 9:

e-book



Treine sua equipe



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 10:

e-book



**Em paralelo
acumule
informações de
consumo dos seus
clientes**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 11:

e-book



**O cadastro de
clientes precisa
ter dados
completos**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 12:

e-book



**Proponha uma
troca**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 13:

e-book



**Cadastro no on
line, site, app ou
até em
formulário para
preencher
enquanto faz
lanche na loja**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 14:

e-book



**Sorteios, ofertas,
descontos,
promoções, etc
para incrementar
o plano**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 15:

e-book

Use a Curva ABC



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 16:

e-book



**Oferte Receitas e
promova os
ingredientes das
receitas.**



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 17:

e-book



CASHBACK



FIDELIZAÇÃO E CAPTURA DE DADOS

PASSO 18:

e-book



LGPD



Quer saber como fazer?

Posso te ajudar

hubdeservicos@gmail.com
(31) 99669-2521
Marcio Goulart



E-BOOK

**FIDELIZAÇÃO E
CAPTURA DE
DADOS**

**APROVEITE ESSA
OPORTUNIDADE E
FAÇA DIFERENTE**

