



portfólio

O atendimento ao cliente se refere a um conjunto de práticas e estratégias que a empresa adota com foco em identificar as necessidades dos clientes e encontrar soluções que resolvam, efetivamente, os problemas que enfrentam. Basicamente trata-se de todo o suporte que a companhia oferece aos seus consumidores.

boa comunicação e atendimento
ao cliente.

01/02/24

Na comunicação com o cliente, a melhor estratégia é sempre ir direto ao ponto. Mantenha a conversa simples e seja claro ao passar informações, para que assim o cliente decida o que pretende fazer. A boa comunicação com clientes é um requisito básico para que empresas tenham êxito.

comunicação não violenta

08/02/24

A Comunicação Não-Violenta é uma prática que propõe uma nova forma de se relacionar e que apresenta ferramentas úteis para superar os desafios que aparecem nas nossas relações que são causados pela forma que nos comunicamos, ou até mesmo pelo que deixamos de falar por medo do conflito.

psicologia de vendas.

15/02/24

A psicologia de vendas é o estudo do comportamento da mente do seu consumidor durante o processo de compra. A finalidade deste estudo é, facilitar a implementação de técnicas de venda que visam o aumento de conversões.

As estratégias psicológicas para vender são importantes para empresas que desejam desenvolver práticas que tem como meta a satisfação do cliente.

satisfação do cliente e pós vendas.

22/02/24

O pós-venda é uma etapa do processo de venda, que consiste no atendimento prestado ao cliente após a compra de um produto ou serviço, com o objetivo de reter esse consumidor, garantindo a sua satisfação e gerando mais ganhos para a marca. A jornada do cliente não termina com a finalização da compra, e o pós-venda é tão importante quanto as outras etapas do processo comercial.

marketing e seus conceitos.

07/03/24

Marketing é a ciência e arte de explorar, criar e entregar valor para satisfazer as necessidades e os desejos de um mercado consumidor a partir da oferta de produtos ou serviços que despertem o interesse do público. Assim, o Marketing consegue gerar valor para os clientes e também lucro para as empresas.

marketing tradicional e digital.

15/03/24

No marketing tradicional você pode até anunciar em programas de televisão ou revistas especializadas em um assunto, mas no marketing digital a possibilidade de segmentação do público é muito maior. Você pode, por exemplo, fazer uma ação específica para moradores de um determinado bairro que tem cachorros.