

# 2

## Mudança no Clube de Benefícios

O acolhimento ao revendedor Eudora é de extrema importância, pois são os mais impactados neste momento de virada. Por isso, promova encontros para esclarecer dúvidas e oriente bem o time sobre este tema, ressaltando sempre o benefício do revendedor em atuar com mais marcas e processos unificados, além das ferramentas, como o Ganhe Mais, e as ações de incentivos.

### DICAS

1 - Faça uma reunião diária com o time e peça para compartilharem e explicarem sobre os benefícios de revender multimarcas para o revendedor. Assim, em conjunto eles constroem e aprendem uns com os outros.

2 - Mantenha a escuta ativa e esteja pronto para acolher as insatisfações e incertezas dos revendedores;

3 - O período em que ocorre a suavização da lucratividade deve ser utilizado de forma inteligente, estando no discurso da Força de Vendas e fortalecendo os benefícios para o revendedor. Assim, as ações que irão impulsionar as vendas do revendedor devem ser uma prioridade para a

### RES

VD franq  
sendo 5  
em Club  
superpro  
segment



clubeGB



Revended  
**GrupoBot**