

3

Mudança na experiência de atendimento do revendedor origem Eudora

Dicas sobre atendimento em cada ponto de contato:

1 - **No ER:** busque trabalhar com crachás de identificação para distinguir se é a primeira vez do revendedor no ER e qual a sua origem. Saber de antemão essa informação básica pode melhorar muito a experiência de compra no presencial. Não se esqueça de intensificar as ações de ciclo, sempre usando criatividade e empatia. Ao final de cada encontro, vale fazer uma pesquisa rápida de satisfação, para ter feedbacks registrados e base para ações de melhoria.

Lembre-se:

Novos revendedores passarão a compor sua base, e você e sua equipe precisarão aprender sobre o que eles gostam e o que funciona para eles. Estude sua base e com o time impulse o potencial de crescimento deles e a mudança dentro do Clube GB.