

## Dicas para acolhimento de base eficiente:

**1 -** Oriente a Força de Vendas para que preste um atendimento atencioso, esclarecendo dúvidas, reforçando informações, principalmente sobre as mudanças do Clube GB e agregando valor ao contato do revendedor com todos da operação;

**2 -** Todo revendedor reativado (reinícios) deverá receber um reforço de orientação sobre as mudanças. Então, vale elaborar um roteiro para que a Força de Vendas lembre das informações mais importantes, conforme abaixo:

- a) Mudanças relacionadas ao clube de benefícios - Novo Clube GB
- b) Venda de Eudora na VD Multimarcas
- c) Existência de 2 ciclos e campanhas diferentes para Eudora e Boti
- d) Novo aplicativo para os revendedores Eudora

**3 -** Antes da virada Multimarcas (cerca de 4 dias de antecedência), organize a equipe para iniciar o contato com os revendedores de origem Boti, reforçando as informações sobre a mudança no modelo multimarcas e as alterações de nomenclatura do Clube GB. Assim, no dia da inauguração, o time poderá focar no atendimento aos revendedores de origem Eudora, que precisarão de atenção especial.



### #FIQUEDEOLHO

Vale ressaltar que o atendimento aos revendedores Eudora só passa ser responsabilidade do CP **APÓS** o momento de virada, por isso, até esta data não haverá informações referentes nos sistemas existentes.