

## Indicador: Redução de cessados e Aumento de inícios e reinícios

### Ações para melhorar a performance com o time

Tenha alguém dedicado à prospecção, seja on-line (redes sociais em geral) ou presencialmente

Acompanhe as taxas de conversão (inícios/cadastros) e estabeleça metas de crescimento diárias.

Organize o processo para atender inícios e reinícios. Lembre-se de que é importante tratar reinícios como um novo RE, explicando sobre as mudanças na Operação Multimarcas (principalmente sobre o Clube GB).

Para reduzir os cessados, na medida do possível, sempre realize a atualização cadastral.

Eleja alguém da equipe para cuidar das redes sociais do ER e divulgar um resumo das informações sobre o novo ER Multimarcas, além de citar os diferenciais oferecidos e um número de telefone para contato do RE, com o objetivo de retomar suas compras no ER.

Estabeleça metas atreladas a incentivos, para a FV atuar com maior engajamento nesses indicadores

