
Manual de Uso da Sellbie

Marketing - Abra Cadabra e Casa

Venda e Relacionamento.

Conforme utilizamos a Sellbie, identificamos situações recorrentes e pontos onde podemos melhorar, sempre pensando em criar relacionamentos fortes e duradouros com nossos clientes.

Tendo isso em mente, reunimos neste manual diversas informações importantes para o uso da ferramenta no dia a dia.



www.sellbie.com.br

Aplicativo Sellbie

Para entender melhor as funções disponíveis no aplicativo, você pode clicar na imagem ao lado e acessar o manual oficial da Sellbie para o aplicativo.

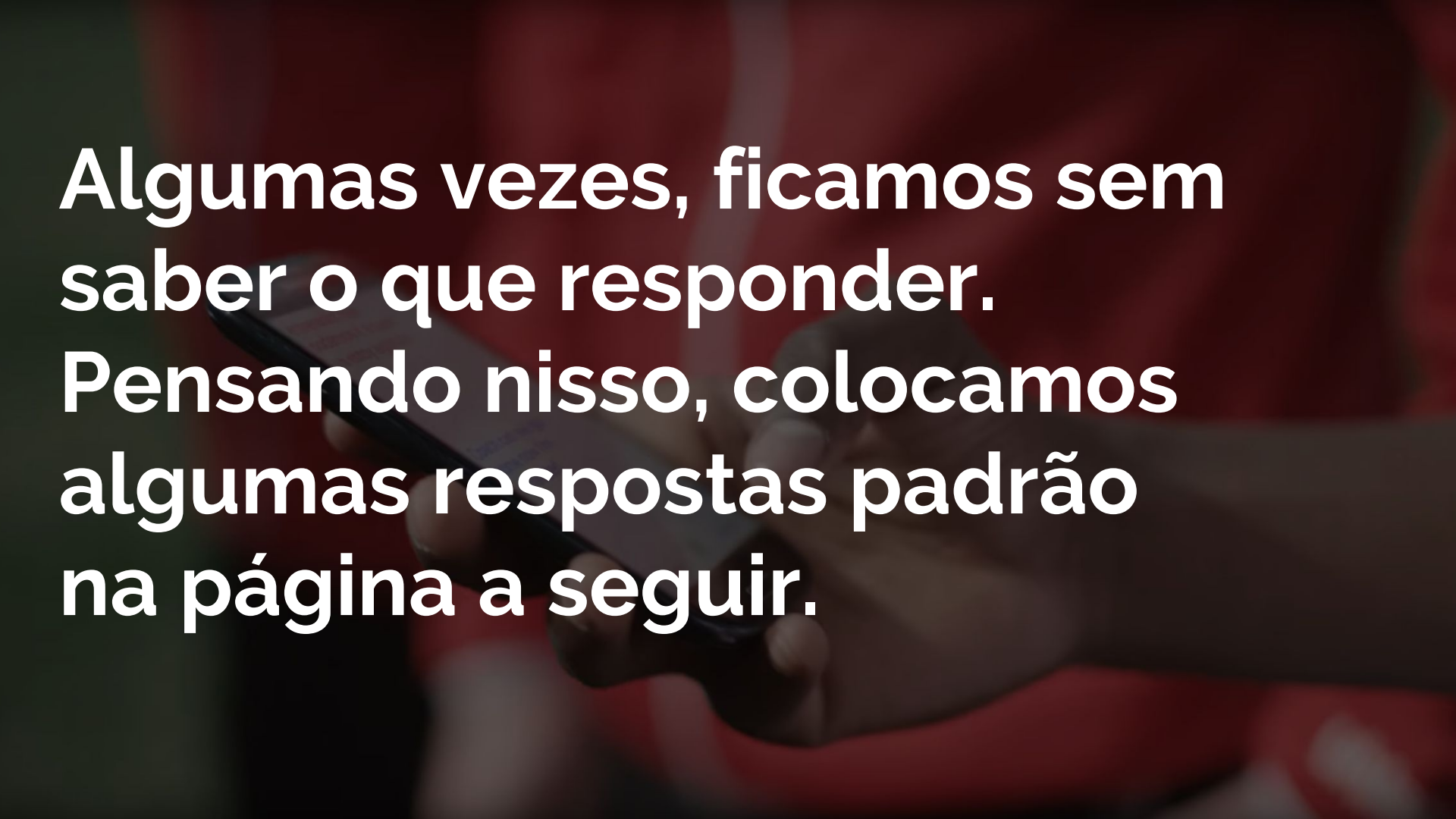
—

A seguir, você encontra uma sequência de coisas que acontecem com frequência, e as **soluções adequadas para cada caso.**



1. Rotina da loja

- **Vendedor ausente ou de folga**
O gerente irá fazer os contatos do dia para o vendedor..
- **Vendedor de férias**
Nesse caso, o gerente deve fazer os contatos do dia, ou selecionar um vendedor para fazer.
- **Vendedor demitido**
Nesse caso, é preciso avisar à Enya, para retirarmos o vendedor da lista
- **Vendedor como Sub ou Transferido**
O vendedor continuará fazendo os envios normalmente.

A hand holding a smartphone against a dark red background. The text is overlaid on the image in white, bold font.

Algumas vezes, ficamos sem saber o que responder. Pensando nisso, colocamos algumas respostas padrão na página a seguir.



2. Respostas Padrão

→ **Cliente pede para não receber mais mensagens**

Oi! Me desculpe o inconveniente. Poderia me enviar o seu CPF para efetuarmos o descadastramento do seu telefone?

→ **Cliente usa conversa para fazer reclamação**

Olá! Pedimos desculpas pelo transtorno. Poderia nos informar o seu CPF? Assim, alguém da nossa equipe poderá entrar em contato para pedir maiores detalhes para resolução do problema.

—

Quando um cliente faz uma reclamação, é muito importante **abrir uma tarefa na Bematech para o SAC acompanhar o problema.**

–

Na próxima página, você encontrará algumas outras situações que identificamos.



2. Respostas Padrão

→ **Cliente pergunta se determinado produto está em promoção.**

Nesse caso, é importante avisar se o produto está ou não na promoção antes de enviar o preço atual.

Fotos de produtos na loja

Algumas vezes, os clientes pedem fotos durante uma conversa, e esse momento pode ser crucial para a decisão dele. Por isso, separamos algumas dicas para te ajudar a tirar fotos ainda melhores.



- Não tirar foto com flash.
- Cuidado para não ter baguncinha no quadro.
- Procurar cantos iluminados para objetos menores.
- Fazer foto com o celular na horizontal.