



sobre estratégia

A Brindeshop dá uma mãozinha para você escolher o brinde adequado, original e criativo. Com estratégia, é possível aplicar corretamente a verba e agradar a todos.

O presente de final de ano é uma ferramenta de marketing importante que deve ser usada da forma correta. O primeiro passo é dividir os clientes por ordem de importância financeira e estratégica. Com a classificação é possível destinar faixas de verbas diferentes para os brindes.

Recomendamos separar os clientes em três faixas, A, B e C. Os da faixa A devem receber os melhores presentes, os da B, devem receber, mas não é necessário gastar muito. Já os da C, os brindes mais simples.

Nessa estratégia, 30% dos melhores clientes devem consumir 70% da verba destinada aos brindes. O restante da verba, devem ser distribuídos entre B e C.

Os clientes classificados como mais importantes precisam ser escolhidos com capricho, pensando na estratégia da empresa.

Todo cliente gosta de perceber que é importante. Todo cliente é rei, mas alguns imperadores. Não pode dar algo que todo mundo está recebendo.

O brinde de final de ano não é a única opção, também se deve pensar em um brinde especial para datas importantes, quando o cliente consegue o que estava almejando, por exemplo.

Muitos escritórios deixam de cotar brindes pressupondo preços altos. Na Brindeshop você encontra a maior variedade de brindes e presentes, para suplementar o sucesso de sua empresa. Seja um brinde simples ou sofisticado, temos a solução para cada estratégia.

Desenvolvemos brindes criativos para todas as ocasiões. Uma mãozinha útil, para destacar sua marca.

Marcelo Alves

ADVISOR OF GIFTS

contato@brindeshop.com.br