

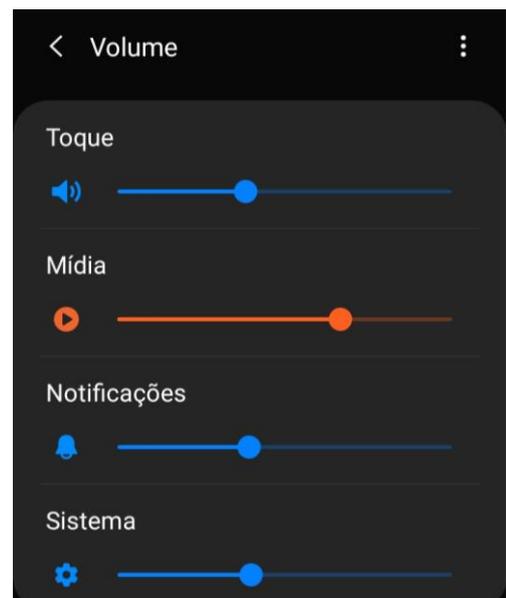
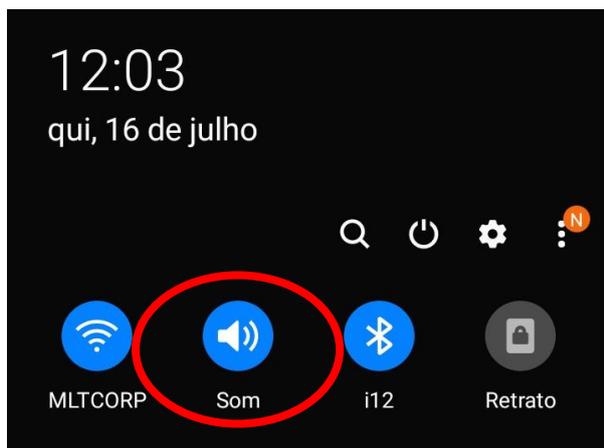
Como atender nossos clientes via WhatsApp ?

Devido ao cenário mundial proveniente de uma pandemia, infelizmente não conseguimos atender os nossos clientes da forma que gostaríamos. Mas são nos momentos de dificuldade que devemos nos renovar para atender a necessidade do público.

Abaixo daremos dicas para a comunicação via WhatsApp seja feita de forma eficiente para todos, colaboradores e clientes.

1. Deixe o celular no Modo Som.

Nesse momento as pessoas podem estar se adaptando a comprar de forma virtual, então temos que estar à disposição para todas as dúvidas. E nada mais chato do que ficar esperando uma resposta, não é mesmo ? Então não deixe o celular no Modo Vibrar e muito menos no Modo Silencioso. Ajuste o volume do telefone de maneira que possamos ouvir e rapidamente responder à todos.



2. Dê olho no português !

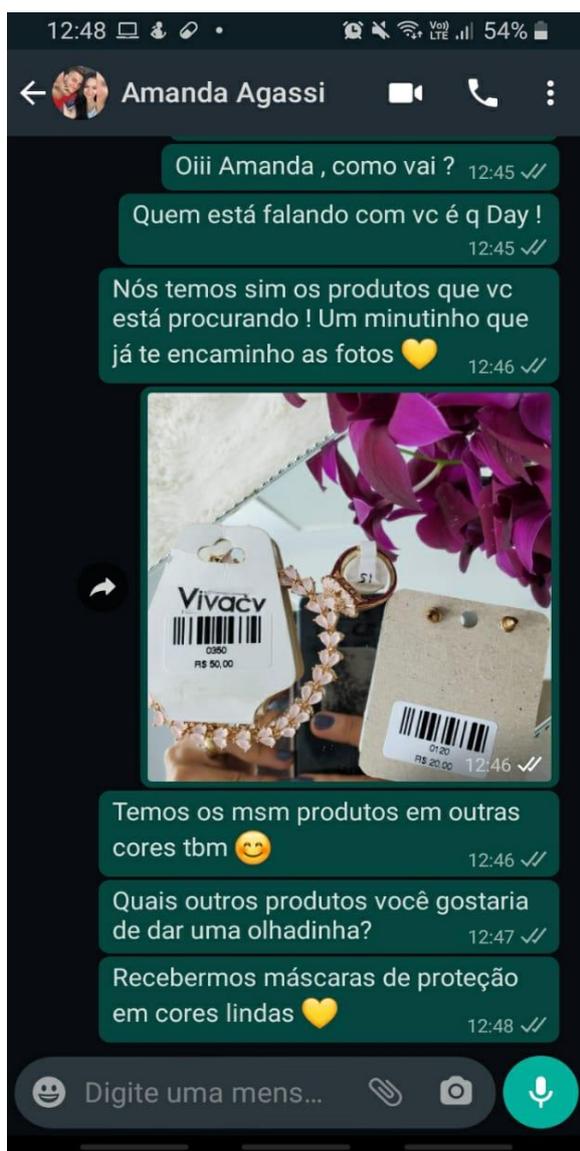
É bem importante que façamos o uso correto do nosso português. Ao utilizar uma linguagem correta conseguimos nos expressar da melhor maneira para o cliente.

Somos uma marca jovem e descontraída, nada nos impede de utilizarmos a linguagem mais coloquial da internet, mas não devemos respeitar algumas regras gramaticais, ok ?

- Todas as frases começam com letra maiúscula ;
- Todos os nomes próprios e de marcas começam com letra maiúscula;
- Sempre finalizamos uma pergunta com o ponto de interrogação (?)
- Utilizar os acentos corretamente nas palavras.

Verifiquem se a correção automática está habilitada no celular .

Vejam o exemplo abaixo :



3. Como tirar fotos que valorizem o produto

Pode ser uma tarefa difícil tirar fotos de uma maneira que o produto seja valorizado, as vezes não sabemos quais as melhores posições, a qualidade da câmera pode ser inferior ou a luz não favorecer, mas a seguir vamos dar dicas para burlar esses problemas e entregar fotos para os clientes que demonstrem a beleza do nosso produto.

- utilize uma bancada limpa
- retire produtos que não façam parte da foto
- escolha produtos com a tag limpa e nova
- alinhe os brincos

Abaixo temos exemplos de **certo** e **errado** :

O que há de errado nessa foto ?



- A posição da foto
- A peça está torta e caída na tag
- Foto com sombra

O que mudamos nessa foto?



- Produto centralizado
- Luz mais adequada
- Posicionamento correto

O que há de errado nessa foto ?



- Foto desfocada
- Produto distante
- Sem detalhamento do produto

O que mudamos nessa foto ?



- Tirei 2 fotos para poder apresentar melhor o produto. Na primeira a cliente pode ter noção do tamanho e a segunda ver a peça mais detalhadamente.
- Luz mais adequada

Não se esqueçam de sempre informar os preços adequadamente.

DICA: Para ter ideias de combinações de peças para oferecer aos clientes, fiquem de olho nas tendências das blogueiras mais conhecidas: Thássia Naves, Camila Coutinho, Camila Coelho, Mari Saad, entre outras.