

# Dinâmica de Atendimento Comercial

Carrefour  
*marketplace*



# Quer Impulsionar suas vendas ?

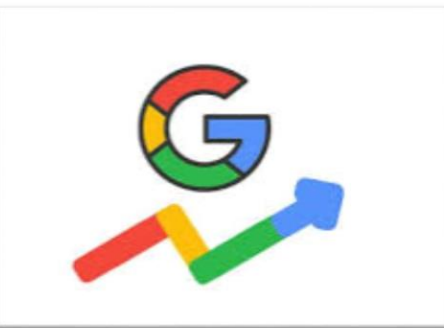
Vem aqui, vou te dar umas dicas valiosas.



## Quanto mais, melhor!

**Quanto mais produtos dispor na loja , mais oportunidade de vendas.**

Procure manter o máximo de volume de produtos disponíveis, e claro, um cadastro completo do seu catálogo.



## Relevância

**Para o seu título, considere utilizar palavras de relevância no Google Trends, sem adição de acentos e palavras em inglês.**

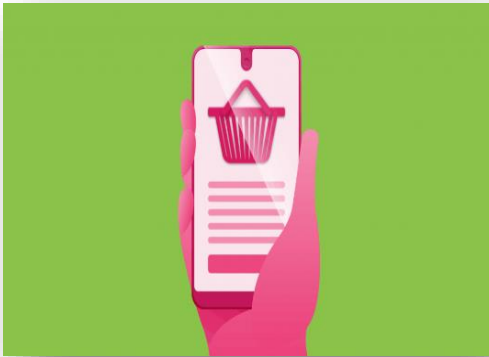
Evite o risco de reprovação no momento de fomentar.



## Imagem é tudo, né ?!

**Amor a primeira vista!**

Quando selecionar as suas imagens opte por **qualidade na visibilidade**, explorando todos os ângulos do produto. Haa, e nada de selos, pois isso poderá reprová-la.



## Não deixe dúvidas!

As informações contidas na **descrição do produto** pode ser fator determinante na hora da compra. Afinal, ninguém quer levar algo duvidoso pra casa , não é mesmo? Descreva seus produtos da forma mais completa, com todas as informações básicas a fim de influenciar na decisão de compra do cliente.



## Irresistível no Preço!

**Bom, Bonito e Barato! Que combo!**

Procure manter os preços dos seus produtos competitivos em relação ao mercado, e assim quando houver match você ganhará o BuyBox. E quanto mais destaque....já sabe né ?! \$\$

# Como Cadastrar Promoções

Sabia que você pode realizar esse processo de forma prática e independente ? É isso mesmo!



---

Junto com a sua integradora você pode promocionar os preços dos seus produtos. Vale lembrar, que o preço é um dos pilares que torna o seu produto mais competitivo.

---

Além disso, você pode viabilizar o frete, também configurando as melhores condições junto ao seu integrador. Por enquanto , não aplicamos a TAG de Frete Grátis, mas fique tranquilo, estamos acompanhando de pertinho esta opção.

**Bem tranquilo né? Tudo no seu tempo.... 😊**

# Um consultor para chamar de meu...

Quer mais?

Haa parceiro engajado, é disso que eu estou falando!

Nós temos muito mais para te oferecer. Mas olha só, desde Março/22 o time Comercial conta com uma nova dinâmica de atendimento.

Para que sua loja seja assistida por um consultor, você precisa manter uma venda média acima de 10 mil reais/mês, +30% do seu sortimento online e bons índices de qualidade, assim, você terá acesso a um contato mais personalizado.

Eaí ninguém segura a gente! Vamos decolar juntos!

