

Cuidar de quem você é

- “Cuidar de mim para que eu possa cuidar do outro.” Fique atento a sua marca, imagem e cuidados pessoais.
- Explore o lookbook da Portobello Shop para conhecer as opções de uniformes.
- Familiarize-se com os diferentes perfis de clientes: especificadores e clientes finais.
- Use a matriz de Perfis de Clientes para entender as ações essenciais para cada perfil.
- Acesse o playbook sobre personas no Portal do Franqueado para mais insights.

Cuidar da Loja

- Mantenha a loja limpa e organize as peças.
- Verifique e ative televisões, som, luzes e ar condicionado.
- Mantenha a loja aromatizada de acordo com o padrão da Franqueadora.
- Garanta a boa conservação da vegetação e vasos.
- Mantenha os expositores limpos, conservados e funcionais.
- Siga o guia de exposição e mantenha produtos e ambientes atualizados.
- Mantenha amostras organizadas e sem danos.

Prospectar

- Explore diferentes caminhos de prospecção, como obras, eventos, núcleos de decoração e indicações.
- Mantenha-se atualizado sobre mostras, feiras e eventos relevantes.
- Participe de Núcleos de Decoração para se conectar com profissionais.
- Mantenha relacionamento com instituições de ensino superior para se aproximar de novos profissionais.
- Construa conexões sólidas com especificadores para expandir a base de clientes.

Impactar

- Acompanhe a pontuação Portobello+Arquitetura do profissional e destaque pontos para upgrade ou resgate de produtos.
- Sugira ao especificador postar projetos no Archtrends Portobello para maior visibilidade.
- Mantenha o especificador informado sobre as campanhas de incentivo mensais.
- Convide o especificador para criar moodboards e compartilhar nas redes sociais da loja.
- Ofereça um ensaio fotográfico profissional em ambientes com produtos Portobello Shop.
- Compartilhe informações sobre lançamentos e convide para visitar a loja.
- Convide o especificador para encontros de desenvolvimento, como o "Café & Negócios".
- Organize experiências na loja, como workshops e degustações, para falar sutilmente sobre os produtos.
- Ofereça workshops abordando temas como Conteúdo Técnico de Produto, Oficina Portobello e Tendências da arquitetura.

Surpreender

- Cultive relacionamentos próximos com os especificadores para entender suas oportunidades.
- Siga seus especificadores nas redes sociais e construa conexões autênticas. Realize visitas planejadas à loja ou aos escritórios dos especificadores.
- Conheça todas as pessoas do escritório do especificador para gerar conexões mais amplas.
- Busque indicações de clientes satisfeitos para expandir sua base.