



Na **comunidade Portobello+Arquitetura**, o relacionamento vai além de pontos, descontos e recompensas. Nossa estratégia é **garantir frequência de compra**, com objetivo de **gerar fidelidade**, além de outros diversos benefícios para o especificador.



Quanto maior a frequência de compra de um cliente, mais fiel ele será à marca.

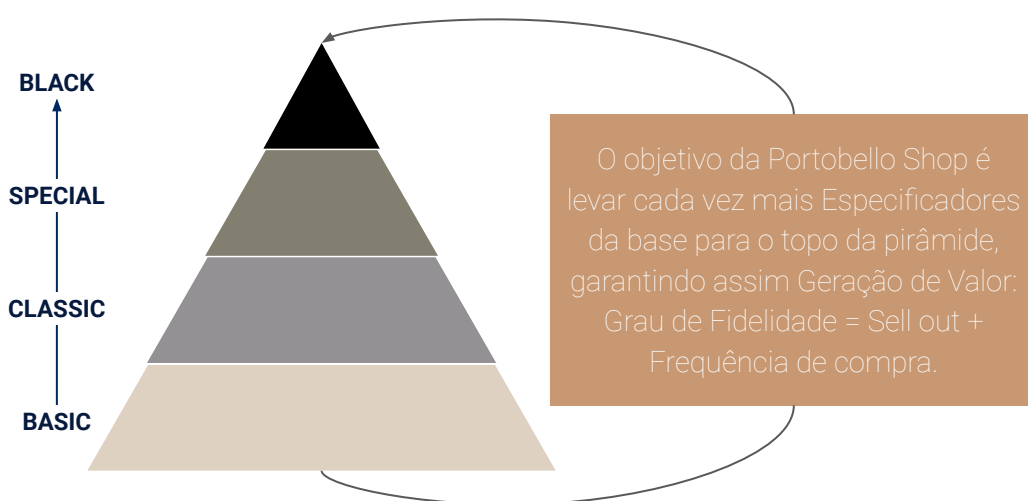


## Feito para Especificadores

Arquiteto (CAU) | Engenheiro (CREA) | Designer  
Pessoa física que especifica produtos

⊘ Não fazem parte da comunidade:

- Cliente Final que não possui perfil de Especificador;
- Colaboradores Portobello Shop, mesmo sendo profissionais de arquitetura e design.



Para ocorrer o *upgrade* para as demais categorias, em direção ao topo, é necessário que o Profissional tenha pedidos faturados e a frequência mínima (número de clientes diferentes) conforme cada categoria.

**Como o Especificador pontua?** Pedido Faturado / Check-in em Eventos / Check-in por Visita em loja



Faça download dos materiais disponíveis no Portal do Franqueado para auxiliar no momento de gerar INTERESSE no Especificador.

Demonstre o aplicativo para o Especificador poder navegar de forma ágil e dinâmica.

Fique atento às ações de incentivo divulgadas pela franqueadora para promover ADESÃO, RETENÇÃO E ENGAJAMENTO.

Apresente as experiências proporcionadas pela comunidade e o catálogo de produtos para gerar INTERESSE, ADESÃO e ENGAJAMENTO.

Dedique-se aos eventos que a loja pode proporcionar para o especificador. Mantenha o Display/Totem com QRcode para *check in* em lugar acessível.

Valorize os especificadores BLACK presenteando com a placa produzida pelo fornecedor Caras do Sítio.

Acesse o Salesforce diariamente para fazer *follow up* dos orçamentos em aberto e acompanhar a evolução dos Especificadores da sua loja, fomentando o *upgrade* de categoria.