

Checklist

O que você precisa fazer para realizar o Feirão de Negociação

Pré-requisitos



Avalie **viabilidade do feirão junto com o seu time**, incluindo o planejamento e investimento de tempo. O sucesso do Feirão depende de um esforço conjunto!



Procure seu executivo para alinhar próximos passos, validação do calendário, prazos e acessos;



Defina as datas conforme a disponibilidade para sua região no calendário oficial

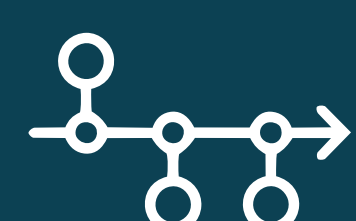


Defina o formato do evento: presencial, online ou ambos



Verifique o acesso ao **Portal do Gestor de Cobrança**: caso a equipe ainda não tenha acesso, abra um chamado junto ao CSF

Prepare-se para o evento!



Crie um **cronograma de divulgação** para seus revendedores inadimplentes. A comunicação com a sua base é o ponto chave para garantir bons resultados no feirão



Tenha **2 a 3 colaboradores dedicados** a conduzir as negociações



Prepare sua Venda Direta para garantir uma experiência agradável aos participantes. Ofereça uma área para experimentação de produtos, serviços de beleza, café e brindes. Dê prioridade a brindes para negociações com pagamentos à vista.



Acesse a tabela de desconto especial que ficará vigente durante o período do Feirão no menu “dúvidas” no Portal do Gestor de Cobrança

