

# Connect.

## MANUAL DIGITAL



# Para começar...

**Conceitos-base**

---

## Empresa **transacional**

Não desenvolve relacionamento de **longo prazo**.

Vende apenas **produtos**.

**Não conhece** profundamente o cliente ou a empresa.

## Empresa de **relacionamento**

Ouve as **necessidades** e as dores dos clientes.

Conhece o **dia a dia** de cada cliente.

**Valoriza** cada cliente.

Vende **soluções** e serviços, não só produtos.

Vende baseada em **confiança** e transparência.

**Desenvolve relações** de longo prazo.

# CRM

## Customer Relationship Management

*Gestão do relacionamento com o cliente*

É uma estratégia de negócio voltada para o atendimento à antecipação das necessidades dos clientes e prospects.

### **Passos para o sucesso do CRM**

- Identificar
- Diferenciar
- Interagir
- Personalizar

### **Ponto de vista tecnológico**

- Capturar dados dos clientes.
- Consolidar as informações em um banco de dados.
- Utilizar as informações para interagir com o cliente por meio de qualquer ponto de contato com a empresa.



## Canal de Inovação e Integração

A **suinocultura** é um braço importante do agronegócio, que está sempre em constante evolução, de forma competitiva e inovadora. Para se destacar nesse contexto, é muito importante estar atualizado sobre as inovações científicas e de mercado que acontecem em todo o mundo.

A **Topigs Norsvin** entende a importância dessa atualização para os seus clientes. Por isso, o **Programa de Relacionamento Connect** foi criado para oferecer serviços e vantagens que fornecem informações técnicas de acordo com a necessidade de cada cliente.

O Programa **Connect.** é uma estratégia de **CRM** que contribui para o posicionamento da Topigs Norsvin como uma empresa relacional de destaque no mercado.

## Programa

# Connect.

# O que é o Programa Connect.

O **Programa Connect.** oferece produtos, vantagens e serviços personalizados, de acordo com as necessidades de cada cliente.

**Assessoria no gerenciamento de reprodutores**

**Layouts de laboratórios e controle de qualidade**

**Criação de sistemas de logística**

**Entre outros**

# Conhecer o cliente para surpreender

Aprofundamento  
sobre o cliente

Verticalização

Personalização

Pioneirismo

Autoridade

Diferencial  
no mercado

Fidelização

Gerar valor

Agilidade  
e inovação

Flexibilidade

Priorização

# Importância do Connect.

Com uma boa estratégia ligada ao Programa Connect., é possível se conectar com o cliente e com um objetivo em comum: **a evolução da suinocultura.**



# Onde podemos chegar com o Connect.

**Fidelizar novos clientes com mais facilidade**

**Aumentar os lucros do negócio**

**Reduzir erros ao longo do processo comercial**

**Otimizar o tempo de trabalho**

**Definir metas e planejar vendas**

**Alinhar objetivos de marketing e vendas**

# Connect. na prática



Conheça a fundo o cliente e entenda as dores da empresa.

Tenha interesse pelos clientes e acompanhe o dia a dia com calma e confiança.

Seja sempre educado, cordial, gentil, correto e ético em todas as relações.

Aposte em organização, agilidade e tecnologia para que o dia a dia seja mais fluido e dinâmico.

Pense em ações personalizadas de acordo com o momento do cliente.

Lembre que a transparência é fundamental para fortalecer o relacionamento.

Ressignifique benefícios que já são oferecidos.

Surpreenda com ideias, soluções e experiências que ainda não foram oferecidas.

Coloque o cliente no centro das ações, já que elas são peças essenciais para o sucesso das empresas e do seu trabalho.

# Inspirações

Buscar inspiração em cases de sucesso do mercado desenvolve a criatividade e a inovação.

- Divisão por categorias
- Viagens
- Investimento em conhecimento
- Treinamentos
- Exclusividade
- Eventos proprietários
- Atendimento personalizado
- Formação de líderes
- Contato com liderança da marca
- “Third place”





topignorsvinbrasil



topignorsvinbrasiloficial



Topigs Norsvin Brasil

[www.topignorsvin.com.br](http://www.topignorsvin.com.br)