

Editorial

Nesta 7ª edição, você terá dicas matadoras para vender mais com o WhatsApp, irá conhecer mais uma novidade da IDEX, o Laundry Self e muito mais!

Como vender mais com o WhatsApp?

e-book
BÔNUS

COM EXEMPLOS PRÁTICOS!

O poder dos
Gatilhos
Mentais
para
VENDAS

MODELOS para
você usar HOJE!

ENTREVISTA



Conversamos com Thiago Campos, CEO da franquia SAPATARIA DO FUTURO, para falar um pouco sobre seu negócio, sua perspectiva sobre o mercado e ainda deixar algumas dicas valiosas!



lançamento

Sua
Lavanderia
de AUTOSSERVIÇO
com uma gestão
100% digital
e integrada está aqui!

Conheça o

 self
laundry
express



Uma solução que integra máquinas de lavar e secar à um aplicativo e portal do administrador.

Com o Laundry Express SELF, utilizando seus créditos, o usuário libera a máquina selecionada através da leitura de QRCODE.



Pagamento facilitado via App



Controle acesso/liberação de porta



Assinatura mensal/Recorrência




Reset da máquina à distância/Telemetria

Mais praticidade para o usuário.
Mais controle para o gestor.

CLIQUE AQUI e SAIBA MAIS!



Entre em contato para conhecer de perto nossas soluções para seu Autosserviço.

 (+55 11) 2137-5818

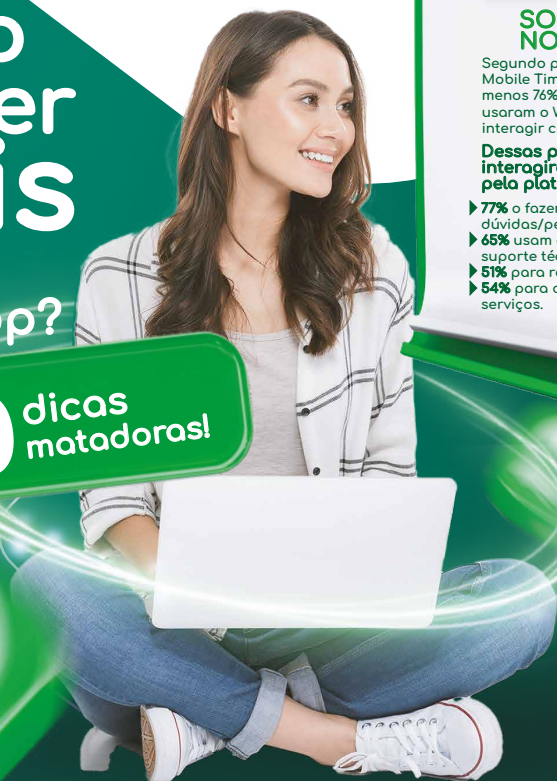
 idexsolucoes.com.br

idex
Experiência.
Soluções.
Facilidades.



Como vender mais com o WhatsApp?

10 dicas matadoras!



WHATSAPP

SOBERANO NO BRASIL

Segundo pesquisa Panorama Mobile Time/Opinion Box, pelo menos 76% dos brasileiros já usaram o WhatsApp para interagir com marcas.

Dessas pessoas que já interagiram com marcas pela plataforma:

- ▶ 77% o fazem para tirar dúvidas/pedir informações;
- ▶ 65% usam o app para receber suporte técnico;
- ▶ 51% para receber promoções;
- ▶ 54% para comprar produtos e serviços.

O aplicativo de mensagens mais popular do país não pode ficar de fora da sua estratégia de vendas.

O WhatsApp está presente em 99% dos aparelhos celulares dos brasileiros, sendo que 98% das mensagens enviadas através dele são lidas em até 3 segundos, no máximo! Por isso, entender o potencial dessa ferramenta e utilizá-la à seu favor, pode SIM atrair mais clientes e vendas diretas para seu negócio.

VANTAGENS DE SE USAR O WHATSAPP:

Além dos números favoráveis, o uso do WhatsApp para vendas também traz outros benefícios, como:

1. O WhatsApp é amplamente intuitivo e fácil de usar.
2. É possível atender mais de um cliente ao mesmo tempo.
3. Conversas sempre registradas para análise do atendimento e da eficácia da estratégia usada.

Agora vamos ao que interessa!

Separamos algumas dicas
de como vender por essa
rede social.

1. Crie uma conta no WhatsApp Business

É muito importante utilizar a versão Business do app!

2. Peça autorização para enviar mensagens

A prospecção não pode ser incômoda!

3. Consiga novos contatos com recompensas digitais

Divulgando cupons, mensagens personalizadas em épocas específicas do ano, etc.

4. Divulgue o número do seu WhatsApp e o link direto para contato

Se o WhatsApp é seu atendimento, ele precisa estar presente!

5. Estruture a sua operação de atendimento

Adaptação da equipe de atendimento é essencial.

6. Desenvolva e utilize a função catálogo

Organize seus serviços e itens em formato catálogo para os clientes visualizarem.

7. Segmente os seus contatos

Separe informações pessoais de seus clientes, para fazer um atendimento personalizado.

8. Compartilhe conteúdos e ofertas em listas de transmissão

Mensagens coletivas são sempre efetivas para economizar tempo!

9. Configure mensagens automáticas

Atenção! Apesar das mensagens automáticas facilitarem o atendimento, é preciso tomar cuidado para não realizar uma comunicação muito robotizada.

10. Crie suas campanhas de vendas

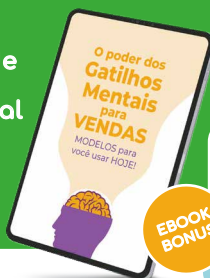
Divulgue suas ações, serviços e promoções em datas específicas, etc.



Utilize gatilhos mentais para vender mais!

São 6 os principais gatilhos mentais que podemos utilizar para conseguir conversões:

- ✓ Reciprocidade
- ✓ Novidade
- ✓ Curiosidade
- ✓ Prova Social
- ✓ Urgência
- ✓ Escassez



EBOOK
BONUS

Se usados corretamente, são grandes ferramentas de persuasão!

CLIQUE AQUI

e acesse mais informações sobre o poder dos gatilhos mentais com exemplos práticos, para você já sair usando!

EXEMPLOS PRÁTICOS PARA VENDER MAIS!

Software 100% ONLINE aquece o mercado de lavanderias!

é lançamento

Conheça a solução da Linha Essence: O software GO.

O produto, que é um sistema de gerenciamento 100% digital, tem como objetivo facilitar a vida do gestor de lavanderias, seja na parte administrativa ou operacional.

Dentre as muitas vantagens que o sistema apresenta, o GO funciona em múltiplas plataformas, com capacidade de rodar em qualquer dispositivo, seja smartphone, tablet ou computador.

Um dos seus principais atrativos é o Dashboard intuitivo, que oferece gráficos, opções de controle como quantidade e tipo de peças para lavagem, entre outras facilidades para gerenciamento completo do serviço, da lavagem até a gestão financeira.

Sucesso desde seu lançamento, o GO agora ganha uma nova versão para lavanderias industriais, que atuam principalmente no setor hospitalar e hoteleiro. Para atender as necessidades específicas deste público, o produto inovou mais uma vez, oferecendo além de todas suas funcionalidades nativas, o faturamento remoto, que entrega mais agilidade para a lavanderia que oferece para seu cliente um acesso digital para ele acompanhar de onde estiver sua movimentação.

"Esse faturamento integrado vai facilitar a rotina das lavanderias industriais que entregam mensalmente esse controle de lançamentos para seus clientes",

reforça David Souza, da Idex.



▶ go.

Um produto
da família



Agora disponível para lavanderias:

▶ independentes ▶ industriais

Descubra as Funcionalidades Perfeitas
para Suas Necessidades!

INDEPENDENTES

INDUSTRIAIS

Se interessou? Fale com o nosso Time Comercial  e conheça seu novo parceiro.

Siga nossas redes sociais para saber
mais sobre as nossas novidades



@idexsolucoes.official

De olho no futuro

A SAPATARIA DO FUTURO completa 30 anos no próximo ano, e vive o maior processo de modernização de sua história. Além do novo conceito de loja, essa gigante do setor de franquias de serviços está implementando a unificação do sistema operacional de suas lojas espalhadas em todo o Brasil. O CEO da marca, Thiago Campos, fala sobre esse processo iniciado após adquirir a franquia em 2020 com seu sócio, Edvaldo Vieira.



ENTREVISTA

O que te motivou a ser um empreendedor?

Sou neto e filho de comerciantes, o varejo faz parte da minha vida e a Sapataria do Futuro também. Meus pais são franqueados há mais de 20 anos, eu inclusive trabalhava com a minha família na loja antes de trilhar um novo desafio como executivo de multinacional. Eu já conhecia o negócio quando tive oportunidade de adquirir a marca junto com meu sócio, Edvaldo Vieira.

Quais os principais diferenciais do serviço prestado pela Sapataria do Futuro? O que, no dia a dia, contribuiu para o crescimento da franquia?

Somos a rede de serviços mais completa do Brasil. Qualidade, agilidade na execução e garantia dos serviços prestados são os pilares do nosso modelo de negócio. Unimos tradição e modernidade em serviços de costura, sapataria, bordados, relojoaria, carimbo e gravação a laser e produtos úteis para a rotina. Não posso esquecer das pessoas, nosso time é constantemente capacitado e faz diferença na excelência que marca a nossa história.

Sapataria do Futuro: Equilíbrio entre a família e os negócios! Thiago Campos e Camila Balarini, sua esposa e sócia, na unidade do Shopping Leblon (RJ).

Quais suas expectativas para o futuro desse mercado como um todo? E a marca, quais as suas projeções para este ano e o próximo?

A demanda é consolidada, os serviços fazem parte da vida. Toda roupa precisa de ajuste, todo sapato precisa de um reparo. Continuaremos oferecendo serviços de qualidade e confiança em todas as regiões e principais centros comerciais do Brasil.

Sabemos que empreender no Brasil não é tarefa fácil. Com base na sua experiência, quais desafios os novos gestores de negócios podem esperar pela frente em nosso país? Alguma conselho para esse empreendedor prosperar?

Depois de mais de uma década na África, retornei ao Brasil. Vivemos no melhor país do mundo para empreender e viver. Estou motivado com os resultados e em poder efetivar soluções que ajudam nossos franqueados e empregados a realizarem seus sonhos.



em seu Closet



Quais dicas deixaria para aqueles que sonham em empreender, mas ainda não deram o pontapé inicial?

Escolha algo alinhado aos seus valores e acredite no seu potencial. Guarde um pouco todo mês e, nunca se esqueça, estamos aqui para sermos felizes e isso passa por nunca deixar nossa família e a saúde mental de lado.

Na sua opinião, como a tecnologia pode impulsionar um negócio?

A tecnologia simplifica e otimiza os processos, sem dúvida é um passo que contribui para a rotina, gestão e rentabilidade dos nossos franqueados, bem como para que nossos clientes tenham um atendimento cada vez melhor.

Conta pra gente um pouco da tecnologia que une a IDEX Soluções e Sapataria do Futuro?

Atualmente a franquia conta com o software Allegro IoT* em sua operação. O IoT é o futuro para os prestadores de serviço no Brasil. A melhoria constante é um valor que praticamos para tornar nosso negócio cada vez mais integrado, transparente e alinhado com o futuro e demandas dos nossos clientes. Nossa parceria com a IDEX Soluções é feita dessa sinergia.

*Software em homologação

Fala um pouco mais pra gente dessa parceria IDEX e Sapataria do Futuro, como tem sido essa caminhada juntos.

Valorizamos e acreditamos nessa parceria que já tem décadas de vida. Preciso destacar que não existe implementação sem muito diálogo, e nós conversamos bastante. Nesse processo, nosso time e nossos franqueados fizeram a diferença para criar e acreditar nesse sistema.

Fico feliz em já ver a funcionalidade trazer facilidade para nossas lojas e para as pessoas.

A era digital transformou todos os processos da sociedade, e nas franquias não seria diferente. // Nossa atualização traz benefícios aos franqueados e colaboradores, facilitando o nosso modelo de negócio. A tecnologia é mais um motor da nossa evolução que sempre tem como norte o atendimento e serviço de excelência para a satisfação dos nossos clientes.

Edvaldo Vieira
// Sócio e franqueado



Saiba mais sobre a franquia em www.sapatariadofuturo.com



Te esperamos na

LAVTECH

Feira Internacional para Lavanderias
2023

SAVE THE DATE

De 22 a 24 de
Agosto de 2023 no
São Paulo Expo

Essa será uma edição ainda mais especial para nós!

Nossa empresa cresceu, amadureceu e hoje, depois de 25 anos de experiência, continuamos participando da incrível evolução tecnológica da gestão de negócios do nosso mercado.

Nesse segmento em constante crescimento e mudanças, seguimos nos mantendo atualizados e prontos para dar os próximos passos!



Chegou o momento de darmos um novo passo!

Venha nos visitar e faça parte desse momento tão importante para nós e claro para o mercado.

#untossomosmaisfortes

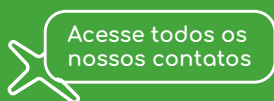
Clique Aqui e faça já seu credenciamento

Para mais informações acesse: feiralavtech.com.br

Você na Idex

Fez parte da história da Ideológica ou da Equipe com um momento especial que gostaria de compartilhar? Envie seu depoimento para nossas redes sociais e apareça em nossa próxima Resenha.

[f](#) [@](#) [@idexsolucoes.oficial](#)



[\(+55 11\) 2137-5818](tel:+551121375818)

idexsolucoes.com.br

idex

Experiência.
Soluções.
Facilidades.

As duas maiores do
segmento agora juntas:

[EQUIPE](#) [Ideológica](#)