

Marca de cosméticos para cabelos revoluciona e cria nova estratégia de vendas

O sistema de vendas beneficia todos os envolvidos com a marca, através de centros de distribuições por todo o Brasil

15/09/2016 10:52:01

A Sweet Hair é muito mais do que uma empresa de cosméticos, é uma paixão que virou business. A marca que cria um produto novo a cada 6 meses, agora revolucionará também sua estratégia de vendas, criando um novo plano de negócios para atender ainda melhor os seus clientes e distribuidores. O sistema, que começa a funcionar em setembro, visa expandir com a garantia de qualidade e organização, todo o processo de compra e venda dos produtos da marca.

"Entendemos o modelo de negócios e dificuldades vividos pelo distribuidor e compreendemos as soluções para gerar benefícios dentro de um novo processo de sucesso", afirma Paulo Kazaks, CEO da empresa.

Desde o marketing até o controle do estoque, todos os métodos serão amplamente organizados em QGs da Sweet Hair espalhados por todo o Brasil. Os locais são estratégicos pontos de vendas, além de oferecerem atendimentos técnico e financeiro exclusivos. A estimativa inicial é a inauguração de 70 QGs de alta performance.

Entenda como funciona o novo processo:

- Os QGs serão centros de distribuições que irão aumentar o controle de estoque, entre outros benefícios, ajudando o desde o distribuidor da empresa até o consumidor, que receberá o produto com eficácia e rapidez;
- Os representantes da marca serão comissionados e poderão indicar vendedores para suas respectivas equipes. Esses representantes também ganharão comissão de acordo com o desempenho dos seus vendedores, assim, todos ganham com o plano de negócios da Sweet Hair;
- Com a ampliação do trabalho, a marca propõe um atendimento completo a todos que querem conhecer sua Fábrica de Sonhos. "Nós, da Sweet Hair, trabalhamos duro para melhorar esse processo, pois acreditamos que é um benefício para todos os envolvidos com a marca", afirma o CEO.

