

A dark, high-contrast silhouette of the Eiffel Tower stands centrally against a dark, cloudy sky. The tower's intricate lattice structure is visible despite the low light. The overall mood is mysterious and sophisticated.

Touti.

TREINAMENDO VENDEDOR

HISTORIA DA EMPRESA

Touti

A história da Touti é um testemunho vibrante de determinação e paixão pelo mundo da beleza. Fundada em 2014, na região metropolitana do Recife, sua trajetória tem sido uma jornada dedicada a fornecer produtos que transcendem simplesmente o conceito de custo-benefício, elevando a qualidade a um novo patamar.

A inspiração da Touti é alimentada pela essência feminina, pela icônica cidade de Paris, conhecida como a cidade luz, e pela figura de Dame Touti, uma bela cortesã egípcia que viveu há 3000 anos. Ela foi registrada como a primeira mulher a produzir seus próprios produtos de beleza, inspirando pessoas ao redor do mundo. São essas influências que constituem as raízes de nossa visão, personificada na majestosa Torre Eiffel, símbolo de sofisticação e grandiosidade. Abraçamos essa inspiração como nossa, comprometendo-nos a oferecer não apenas produtos, mas sim experiências que reflitam nossa paixão pela excelência.



MISSÃO, VISÃO E VALORES

Touti

Missão: Oferecer produtos de beleza eficientes a preços acessíveis, promovendo confiança para que cada pessoa se sinta à vontade para expressar sua personalidade.



Visão: Queremos ser reconhecidos nacionalmente na área de beleza, focando em oferecer qualidade de vida e acessibilidade aos nossos clientes. Buscamos construir parcerias confiáveis com investidores e fornecedores, proporcionando oportunidades para o crescimento e reconhecimento de talentos.



Valores: Nos guiamos pelo alto desempenho, agilidade, confiança, dedicação ao negócio, felicidade, respeito, reconhecimento, senso de prioridade e simplificação. Esses valores essenciais moldam nosso dia a dia, promovendo uma cultura organizacional forte e voltada para o sucesso.



MIX DE PRODUTOS

Touti

A Touti se empenha em criar produtos de qualidade superior, inspirados por ideias excepcionais e fabricados com meticulosidade. Mantemos padrões rigorosos em todas as etapas do processo para garantir a satisfação do cliente. Além disso, incorporamos essências importadas em nossas fórmulas para proporcionar uma experiência sensorial sofisticada e exclusiva aos nossos consumidores



PERFUMES

Touti

- Categoria de maior giro e rentabilidade
- Inspirados em fragrâncias importadas
- Fabricados com essências importadas de alta qualidade
- Alta fixação e resistência ao calor
- Ampla gama de fragrâncias para atender a diversos gostos e preferências.
- Embalagens padrão de 50 ml
- Validade de dois anos a partir da data de fabricação



HIDRATANTES

Touti

- Inspirados em fragrâncias importadas
- Fabricados com essências importadas de alta qualidade
- Alta fixação e resistência ao calor
- O Portifólio dos hidratantes é baseado nos perfumes mais vendidos
- As embalagens são todas no mesmo padrão de 250g
- Validade de 24 meses após a data de fabricação
- Não testamos em animais



MATERIAL DE APOIO

VIP TESTER - Perfume em embalagem de 100ml, disponível nas fragrâncias 04 e 23, ideais para usas no dia a dia, borrifando nas fitas olfativas.

FITA OLFATIVA - Utilizamos tiras de papel poroso em forma da nossa icônica Torre Eiffel como uma maneira de abordar os clientes. Essas tiras são borrifadas com a fragrância desejada, permitindo que os clientes sintam o aroma sem aplicá-lo diretamente na pele.

SACOLAS DE PRESENTE - Embalagens especiais, feitas de papel resistente, que têm o objetivo de tornar o presente mais atrativo e a experiência de presentear ainda mais especial.

FITA DE CETIM - Fita de cetim personalizada da Touti, utilizada para complementar a sacola de presente, tornando-a ainda mais bonita e especial.



VISUAL MERCHANDISING

Touti

Visual Merchandising desempenha um papel essencial na comunicação com os clientes, transmitindo mensagens sobre a marca, destacando produtos e orientando os clientes, contribuindo para uma experiência de compra positiva e coesa.

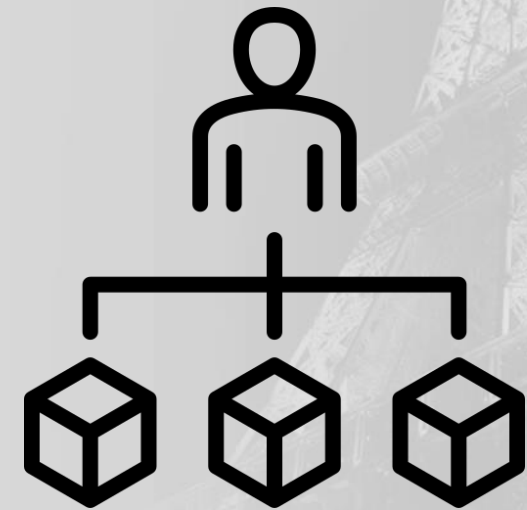
ATRAÇÃO DE CLIENTES: Cria uma atmosfera atraente na unidade, chamando atenção dos clientes.

DESTAQUE DOS PRODUTOS: Exposição visualmente atraente destaca itens importantes, facilitando a localização para os clientes e para o vendedor.

REFORÇO DA IDENTIDADE DA MARCA: Comunica a identidade da marca através de cores, materiais e design.

ESTÍMULO AS VENDAS POR IMPULSO: A organização cuidadosa dos produtos pode aumentar as compras impulsivas, sugestões de kits e preços.

ASSERTIVIDADE NA VENDA: Manter o quiosque bem organizado facilita a identificação dos produtos, garantindo uma venda mais rápida, prática e assertiva durante o atendimento.



VISUAL MERCHANDISING

ORGANIZAÇÃO DE ESTOQUE:

Mantenham o estoque bem organizado seguindo o conceito PEPS (Primeiro a Entrar, Primeiro a Sair). Isso garantirá que os produtos mais antigos sejam vendidos primeiro, evitando a obsolescência.

ORGANIZAÇÃO DOS DEMONSTRADORES:

Organizem os demonstradores de forma que cada linha de prateleira seja dedicada a uma categoria específica, como Feminino, Masculino, Linha Lux, etc. Isso facilitará a localização e a visualização dos produtos.

PREENCHIMENTO DAS PRATELEIRAS

Preenham todas as prateleiras o máximo possível, criando uma aparência de abundância. Destaquem sugestões de kits combinando produtos complementares para atrair a atenção dos clientes e incentivar compras adicionais.

CAPRICO NA ORGANIZAÇÃO E DECORAÇÃO

Invistam na organização visual e na decoração das prateleiras e demonstradores. Utilizem elementos decorativos que estejam em harmonia com a identidade da loja, criando um ambiente convidativo e sofisticado.

Prestem atenção aos detalhes, como a disposição simétrica dos produtos, iluminação adequada e o uso de elementos visuais atrativos.

EXPOSIÇÃO DOS PREÇOS

Exponham os precificadores de forma clara e visível. Certifiquem-se de que todos os preços estejam bem destacados para facilitar a visualização pelos clientes e evitar confusões.



ROTINAS OPERACIONAIS

Touti

Manter a rotina operacional é fundamental para o bom funcionamento e o sucesso do negócio

ABERTURA DE QUIOSQUE:

- Retirar a capa do quiosque
- Ligar equipamentos
(Maquinetas, PC, câmeras e etc)
- Assinatura/Bater ponto
- Verificar a limpeza do quiosque
- Abrir sistema de vendas/ abertura de caixa
- Verificar demonstradores
- Lançar todas as vendas em sistema

FECHAMENTO DE QUIOSQUE:

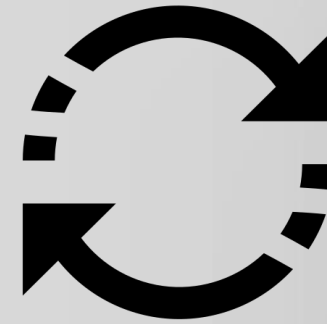
- Fechar o caixa no sistema
- Verificar a limpeza
- Bater o ponto
- Colocar a capa do quiosque



POLÍTICA DE TROCA

Touti

- O Cliente precisa estar ciente do procedimento de troca no ato da venda, para evitar transtornos futuros
- Verifique sempre as condições do produto antes da troca
- A troca poderá ser feita no prazo de 30 dia após a data da venda
- O produto deve estar lacrado
- Após abertos, os produtos só podem ser trocados em caso de defeito
(ex: Vazamento, válvula defeituosa) ou por problemas de qualidade (ex: alteração na cor, cheiro e etc)



PADRÃO DE ATENDIMENTO

Touti

Um padrão de atendimento é um conjunto de diretrizes, procedimentos e práticas que uma empresa estabelece para orientar seus funcionários na forma como devem interagir e atender os clientes. Ele define como os clientes devem ser abordados, como suas perguntas e preocupações devem ser tratadas e quais são as expectativas em termos de serviço e qualidade. Em resumo, é uma espécie de guia que define a maneira como a empresa deseja que seus funcionários lidem com os clientes para proporcionar uma experiência consistente e satisfatória.

ABORDAR – MANEJAR – OBJEÇÃO – RAPIDEZ (AMOR)

ABORDAR: Sempre de maneira sorridente. Oferecendo a fita olfativa e sugerindo que o cliente sinta as outras fragrâncias do nosso portfólio. Destacando também o valor da nossa principal promoção: o kit de 3 unidades.

MANEJAR: É crucial iniciar questionando se o cliente já está conhece com nossa marca. Compreender se o produto é destinado ao uso pessoal ou como presente também faz diferença. Ao entender as necessidades específicas do cliente, podemos conduzir a venda de forma mais eficaz, oferecendo soluções específicas que atendam às suas expectativas.

OBJEÇÃO: São todos os questionamentos que o cliente vai apresentar antes de fechar a venda. Ex; qualidade do perfume, preço, fixação e etc. Então, é de extrema importancia que o consultor esteja bem preparado para contornar as objeções que possam surgir.

RAPIDEZ: Após a escolha dos produtos, é necessário que a finalização da venda ocorra de maneira ágil. Para isso, confirme os itens selecionados, escolha a forma de pagamento conclua a transação rapidamente e entregue o comprovante ao cliente.



APRESENTAÇÃO PESSOAL E POSTURA

Touti

Manter uma aparência profissional e uma boa apresentação pessoal é fundamental para criar uma impressão positiva junto aos nossos clientes e colegas. A apresentação pessoal inclui usar uniformes limpos e bem cuidados, manter os cabelos arrumados e seguir as normas de vestuário da empresa.

Somos validados pelos clientes pela forma como agimos e pelo cuidado com a nossa aparência e atitude. É preciso combinar nossa apresentação pessoal com o ambiente e produtos que estamos oferecendo!

MELHOR PRIMEIRA IMPRESSÃO : A primeira impressão é crucial, e uma consultora bem-apresentada causa um impacto positivo imediato, aumentando as chances de sucesso nas interações iniciais.

ATENDIMENTO A MAIS CLIENTES: Consultoras bem-apresentadas tendem a atrair mais clientes, pois transmitem profissionalismo e credibilidade

REVERSÃO DE VENDAS: Uma boa apresentação pessoal aumenta a confiança do cliente na consultora, facilitando a conversão de vendas.

CONSTRUÇÃO DE CONFIANÇA: Uma aparência cuidada ajuda a construir uma relação de confiança e respeito com os clientes, incentivando a fidelidade.



APRESENTAÇÃO PESSOAL E POSTURA

Touti

**É TERMINANTEMENTE PROIBIDO QUALQUER VESTUÁRIO
DIFERENTE DOS PADRÕES ESTABELECIDOS PELA
FRANQUEADORA.**



**UNIFORME PADRÃO:
VESTIDO + CALÇADO FECHADO**

**UNIFORME ALTERNATIVO:
CAMISA E CALÇA PRETA +
CALÇADO FECHADO**



- Sorria Sempre
- Aproxime do cliente ao falar
- Evidencie sua atenção através da postura e olhar
- Tenha uma postura agradável durante o atendimento
- Comunique-se com uma linguagem adequada
- Conheça com profundidade os produtos que está vendendo
- Conversas paralelas ou inadequadas precisam ser evitadas.

SISTEMA SAURUS

Touti

O sistema Saurus é de extrema importância e obrigatório!

Em todo estabelecimento precisa-se ter um sistema para gestão das vendas.

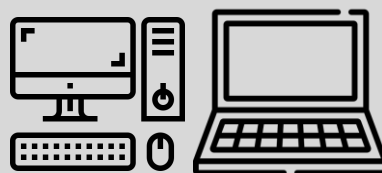
Você não pode deixar de usar de maneira alguma.

Procure se familiarizar com o sistema, aprenda com precisão como usar e não deixe de lançar nenhuma venda!

Qualquer problema ou eventualidade que acontecer durante a utilização, repasse para seu gestor. Ele vai saber como te orientar.

Para facilitar o aprendizado, siga atentamente os passos dos vídeos nos links abaixo, que demonstram como utilizar o sistema de acordo com o equipamento da unidade onde você trabalha;

UTILIZAÇÃO NO PC OU NOTEBOOK



<https://www.youtube.com/watch?v=ant4mEvcrIlg>

UTILIZAÇÃO NA MAQUINETA/CELULAR

<https://vimeo.com/974363630?share=copy>



Touti.

