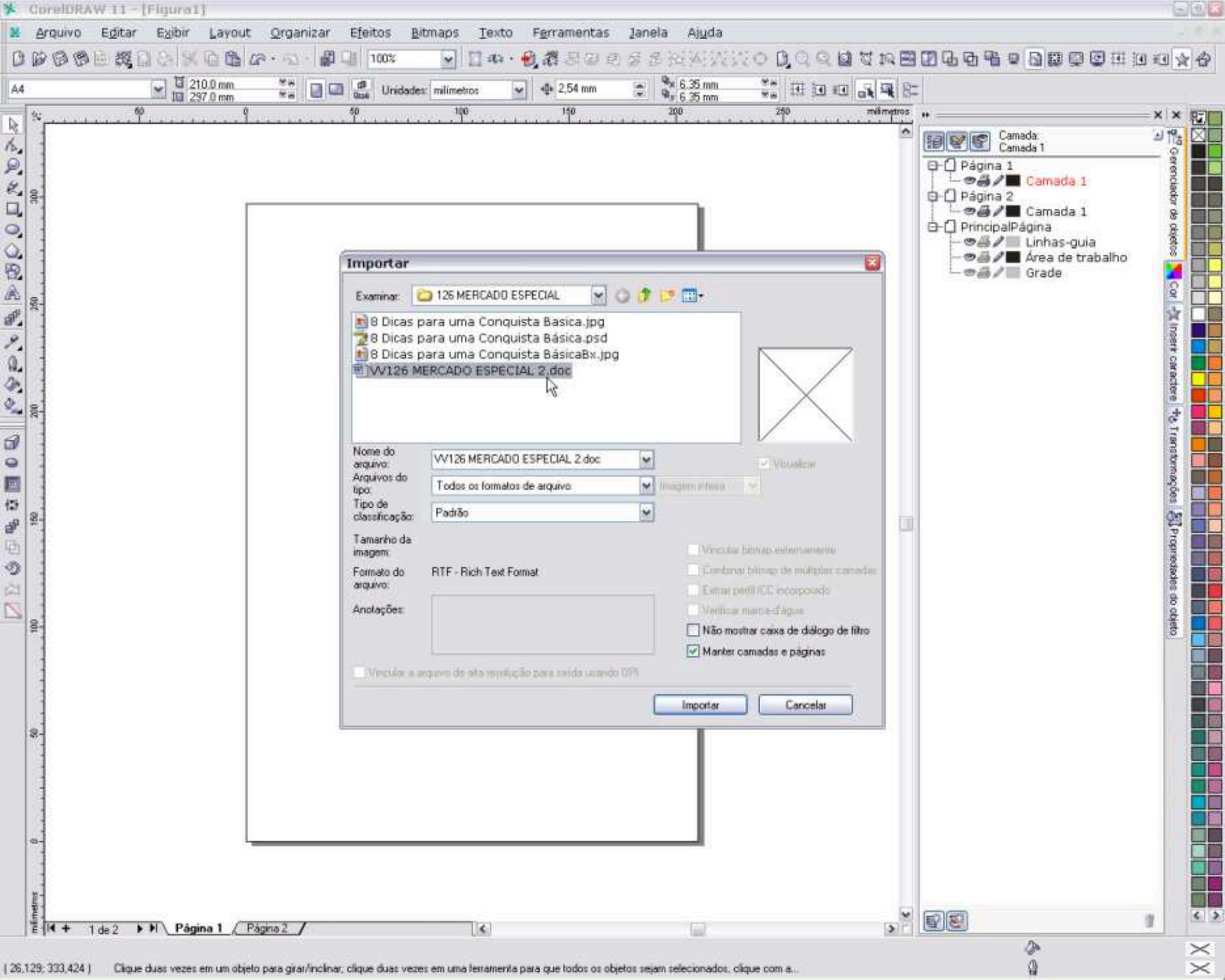
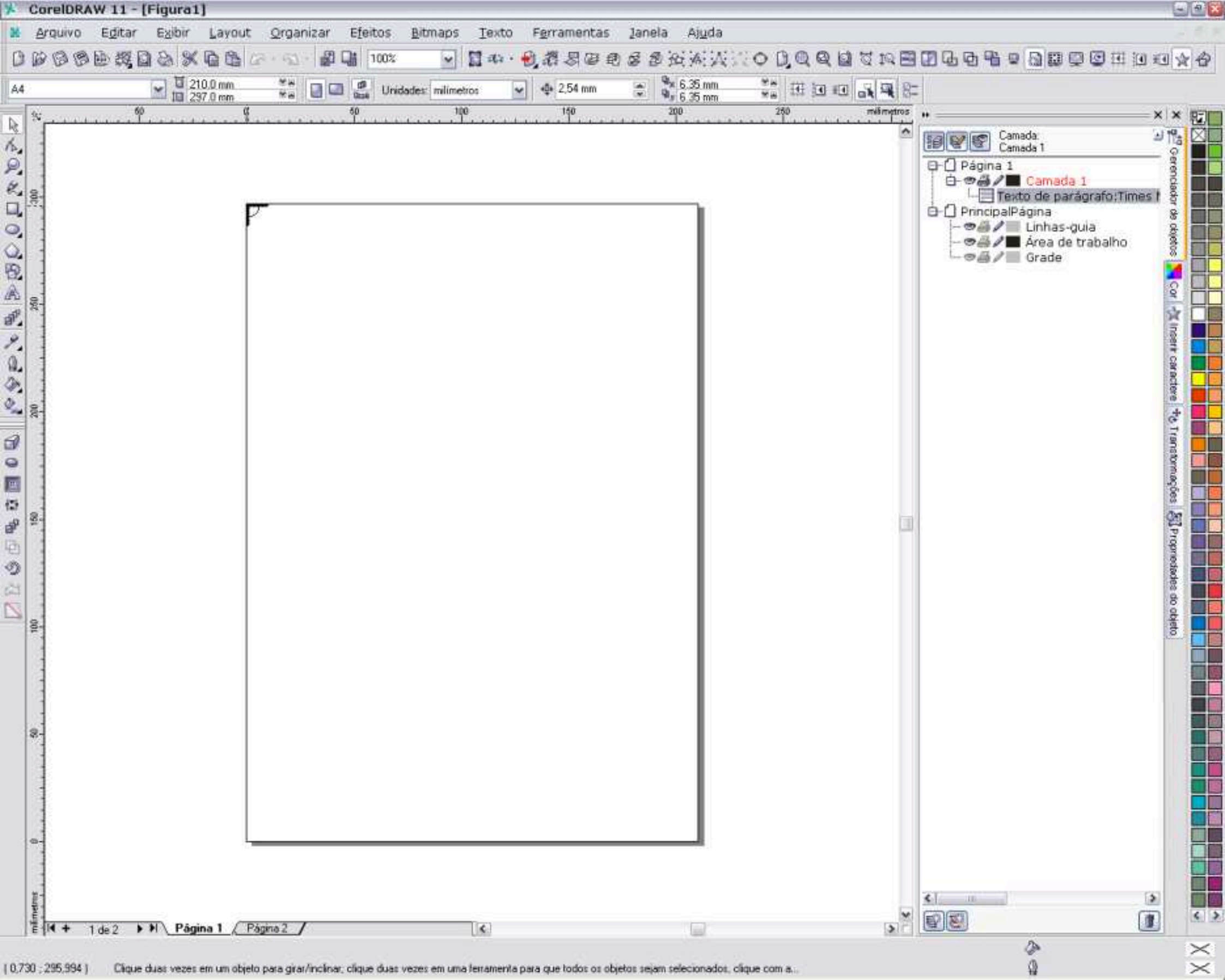
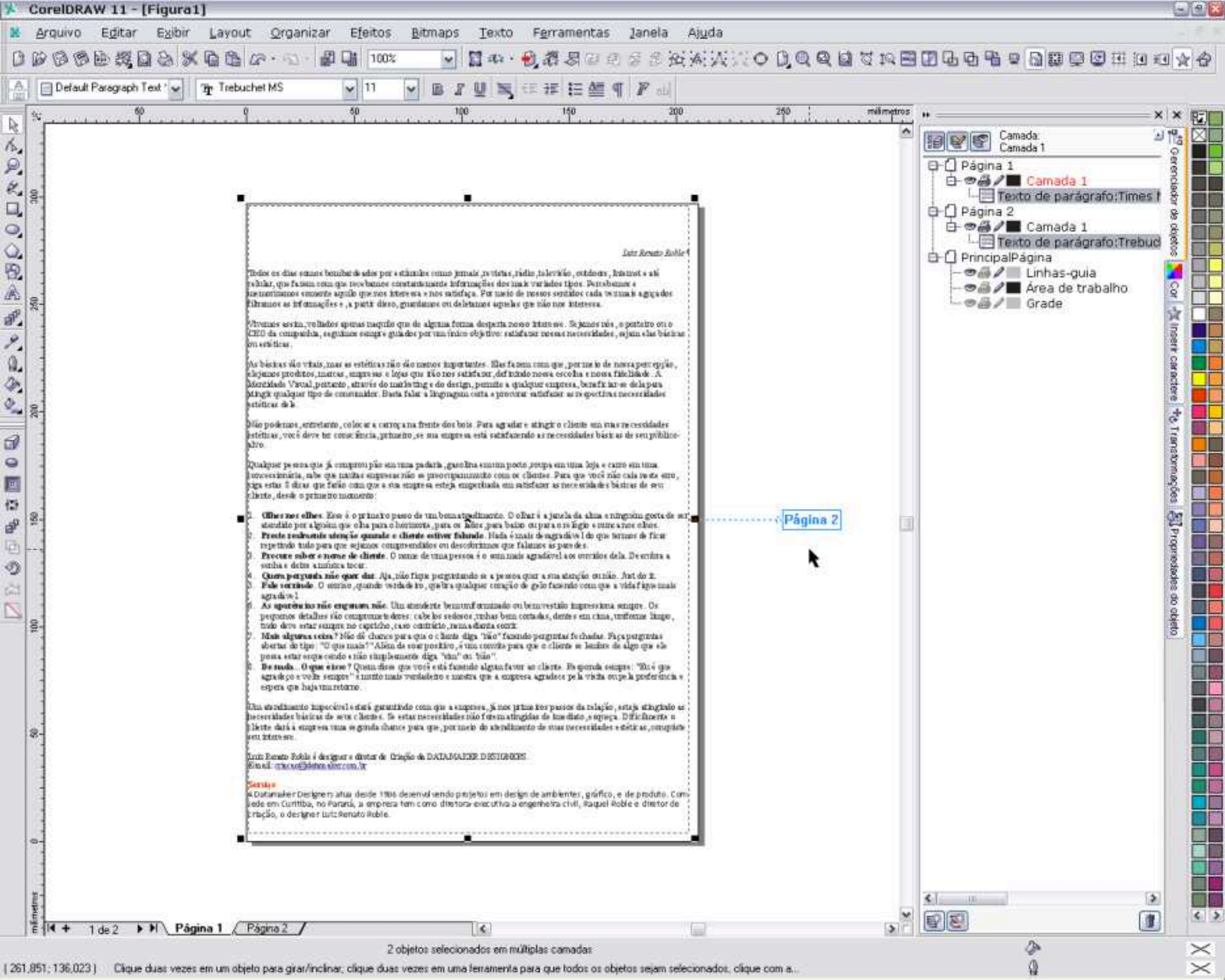


# QUEBRA DO TEXTO AO PARÁGRAFO

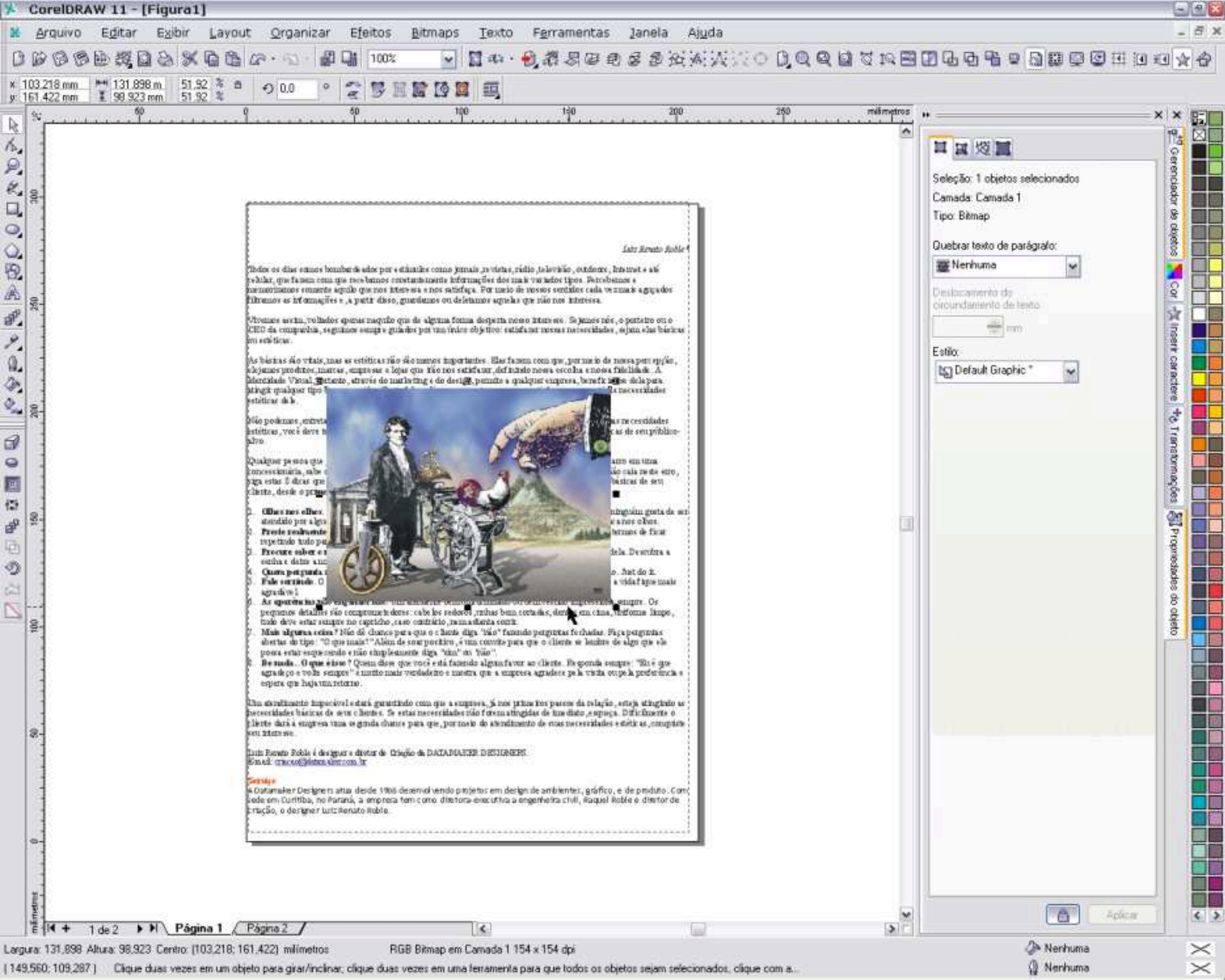
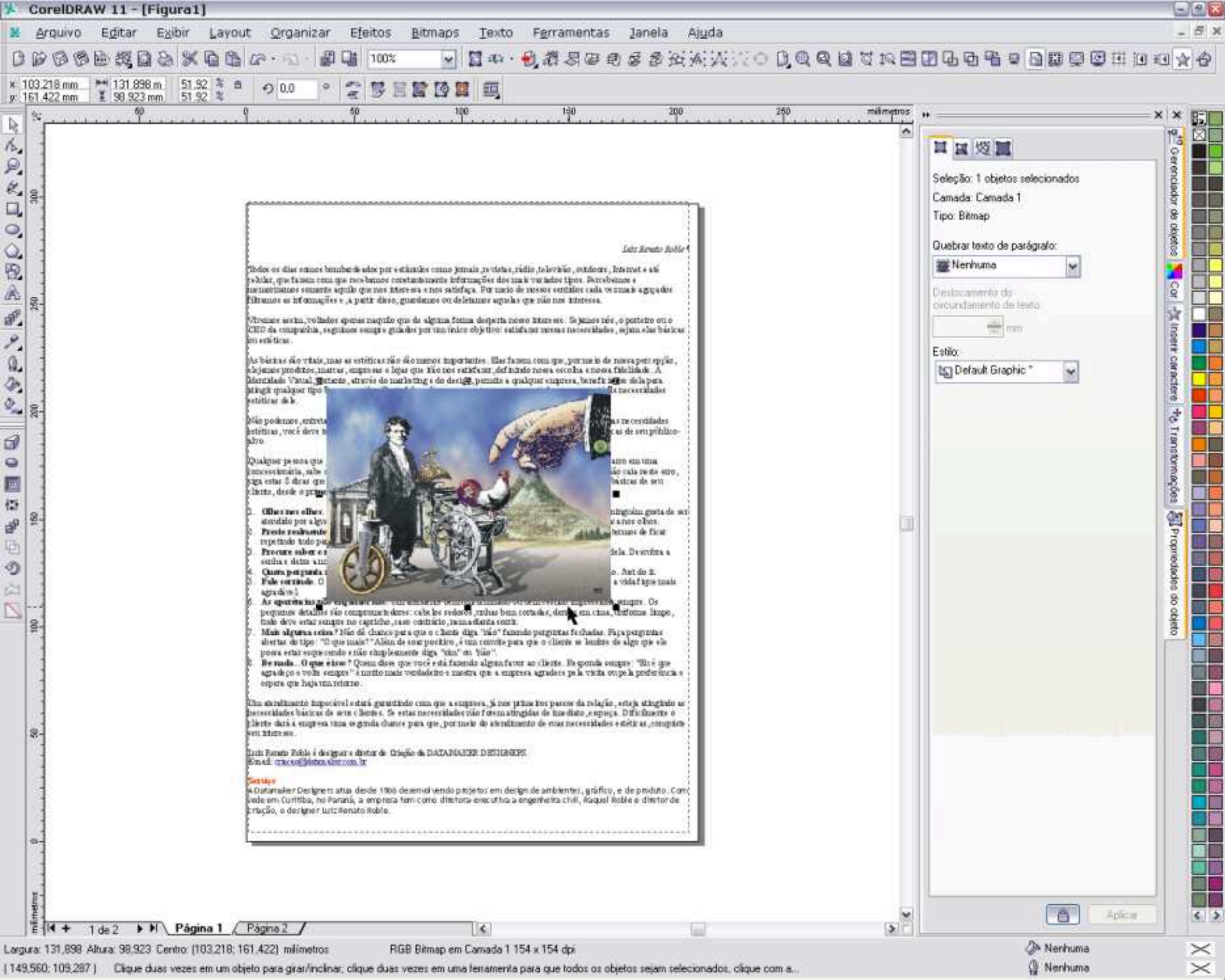




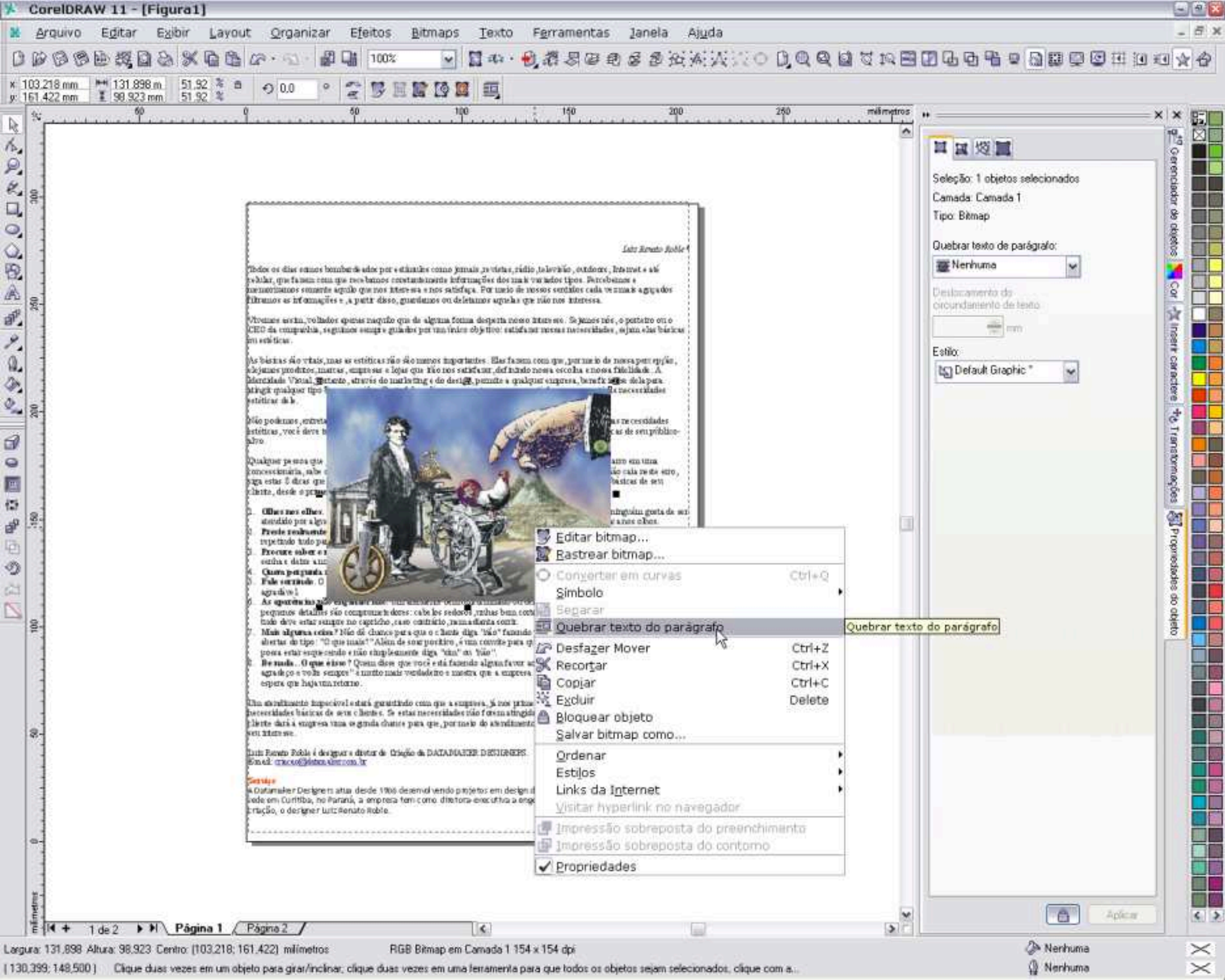




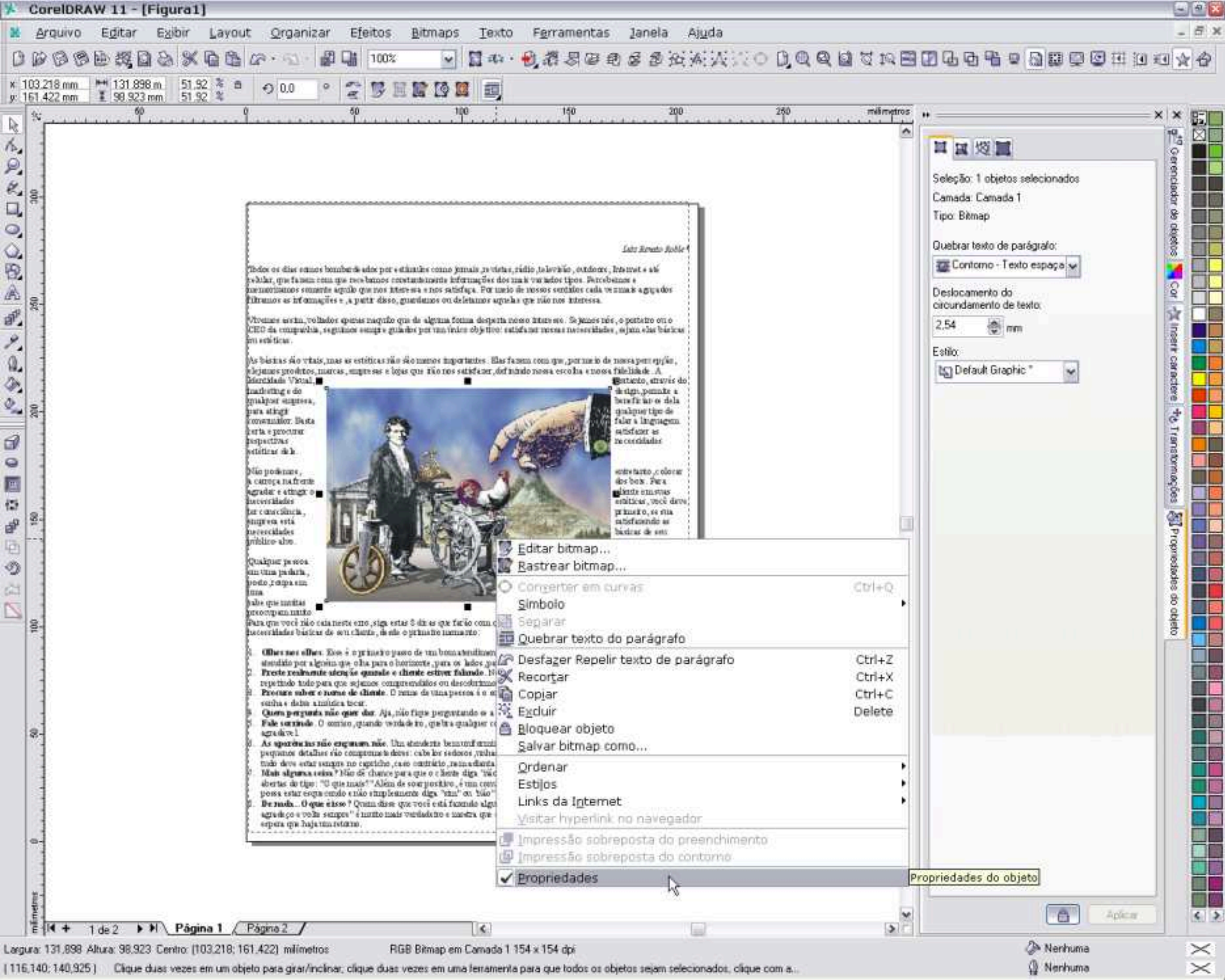
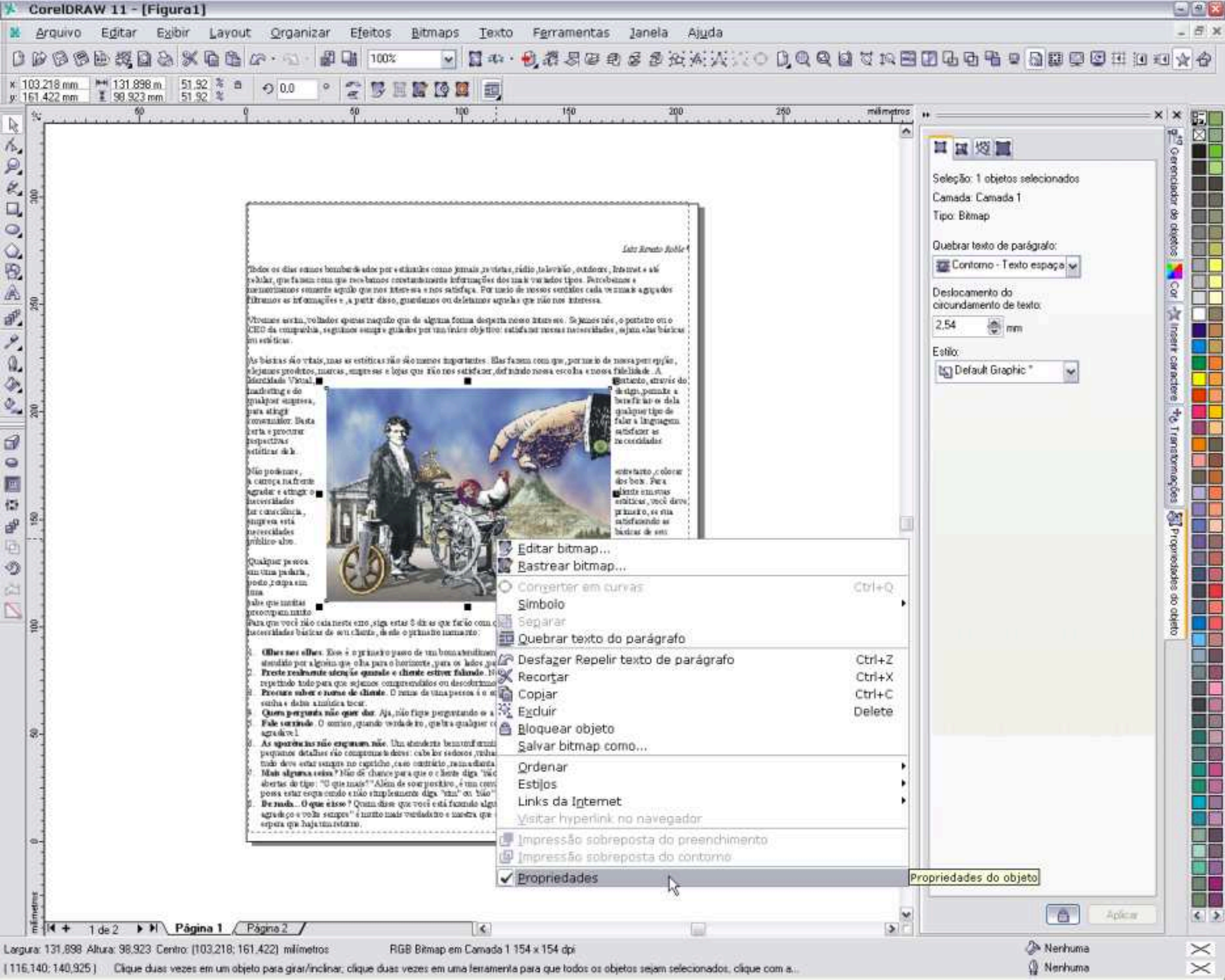




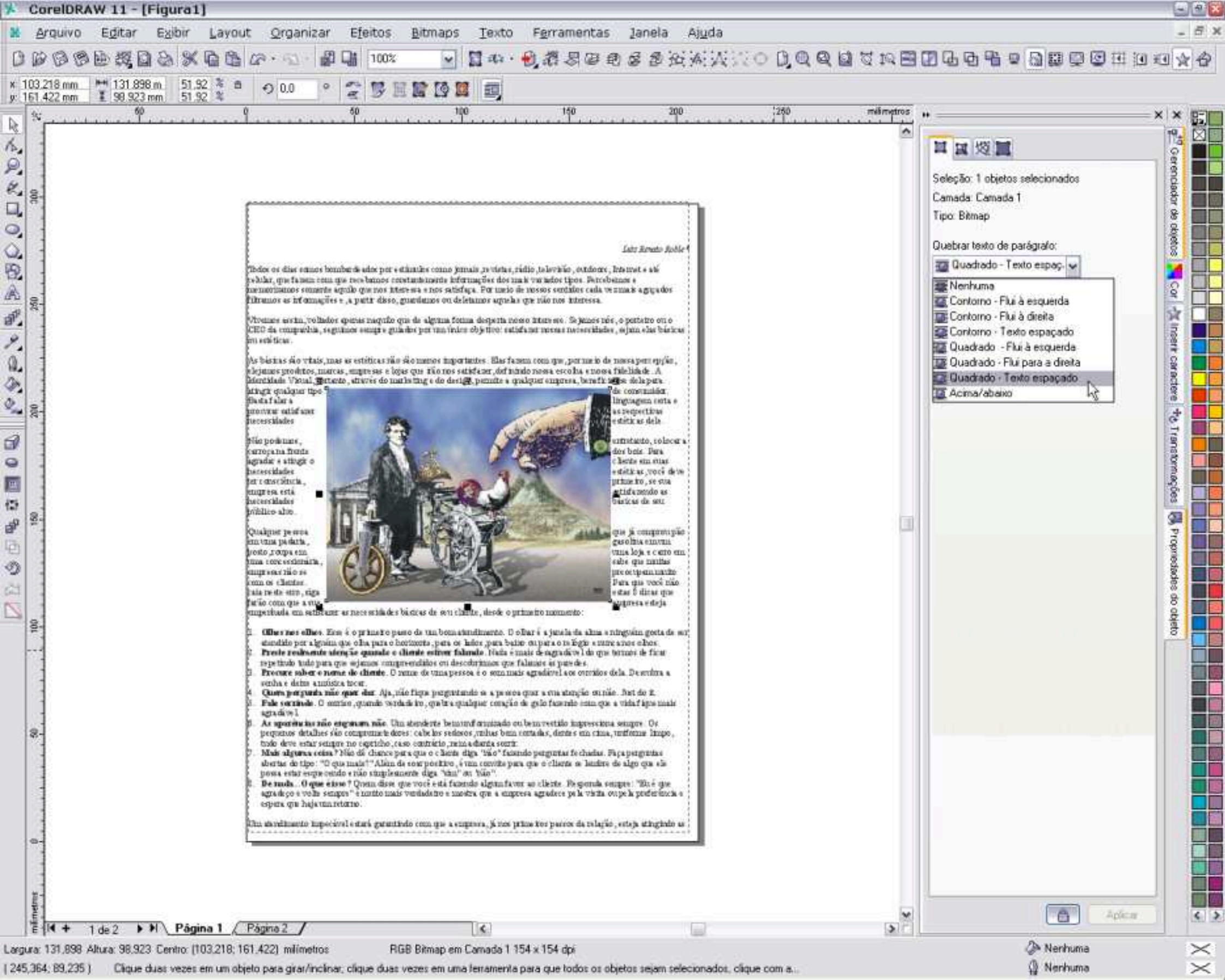




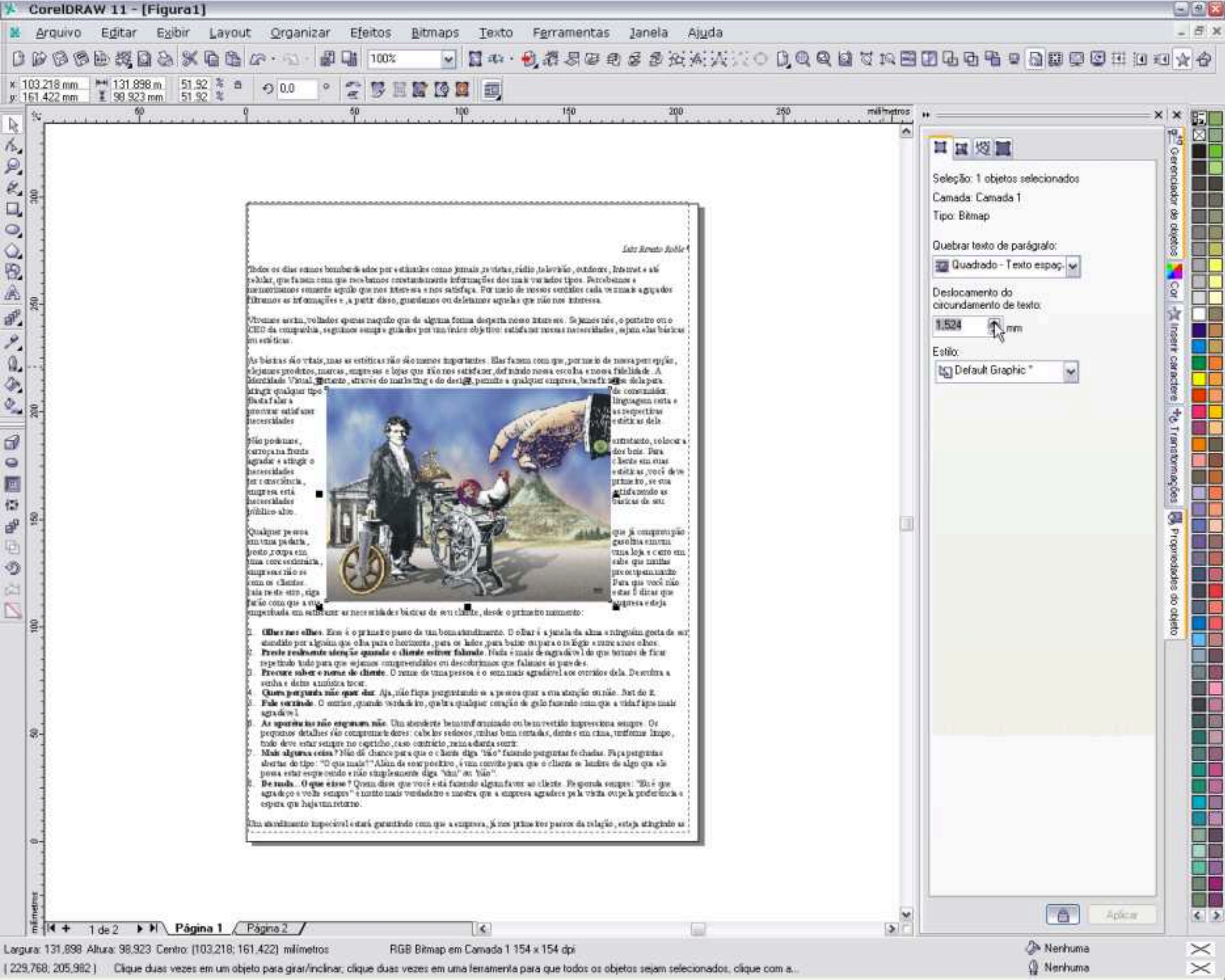




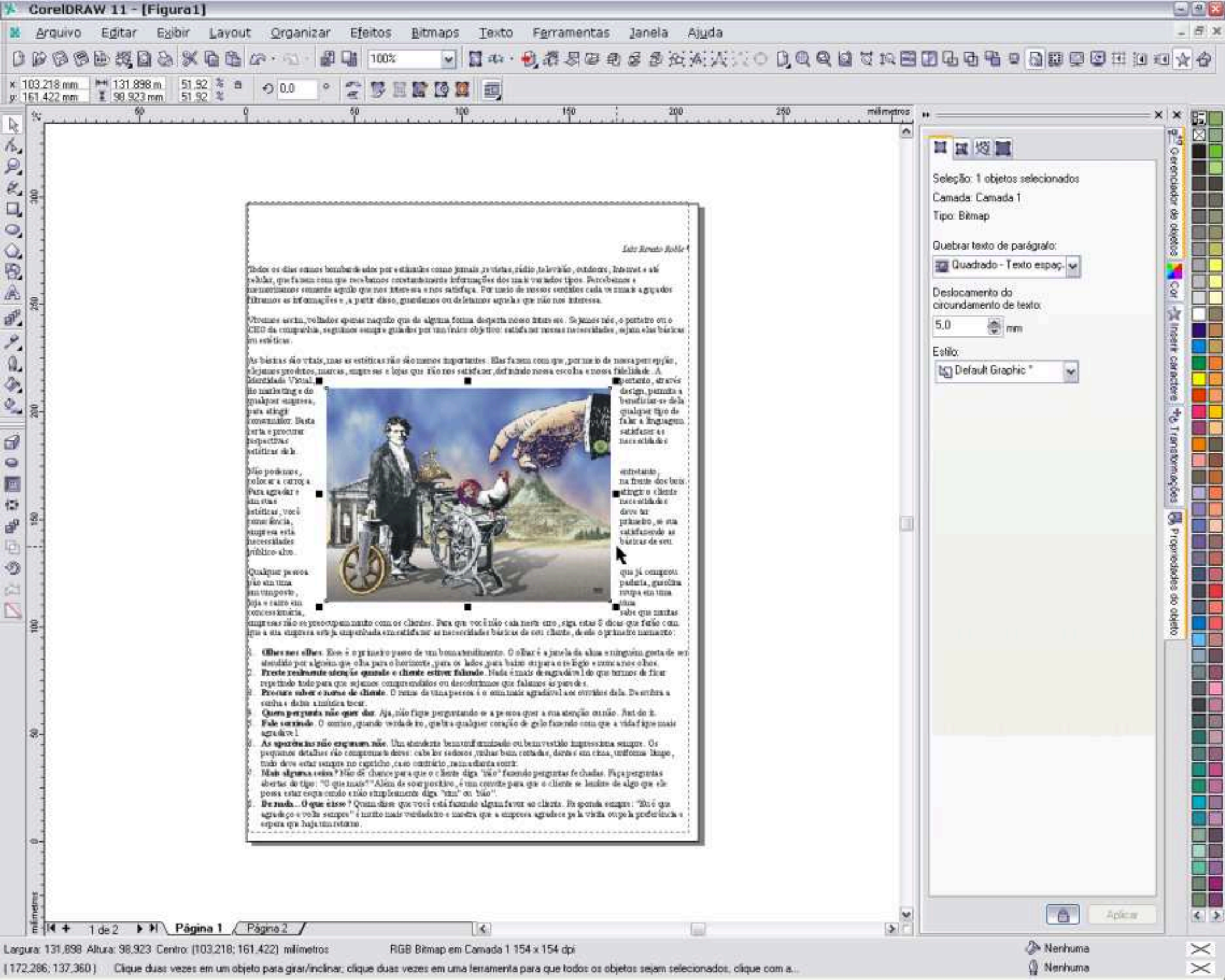












Letra: Arial, Tamanho: 10

Todos os dias somos bombardeados por estímulos como jornais, revistas, rádio, televisão, outdoors, Internet e até celular, que fazem com que recebamos constantemente informações dos mais variados tipos. Percebemos e memorizamos somente aquilo que nos interessa e nos satisfaz. Por isso de nossos sentidos cada vez mais aguçados filtramos as informações e, a partir disso, guardamos ou deletamos aquelas que não nos interessam.

Vivemos assim, voltados apenas naquilo que de alguma forma desperta nosso interesse. Sejam nós, o portador ou o CEO da companhia, seguimos sempre guiados por um único objetivo: satisfazer nossas necessidades, sejam elas básicas ou sofisticadas.

As básicas são vitais, mas as sofisticadas não são menos importantes. Elas fazem com que, por meio de nossa personalidade, tenhamos produtos, marcas, empresas e lojas que não nos satisfazer, do mundo nossa escolha e nossa fidelidade. A Identidade Visual,

o marketing e do qualquer empresa, para atingir o consumidor. Desta forma e procurar perspectivas estéticas de

Como podemos, colocar a carro a para agradar e suas necessidades, você deve ter, sempre em esta necessidades público-alo.

Qualquer pessoa não em uma situação, seja e sair em concessão, empresas não se preocupam muito com os clientes. Para que você não cada neste erro, siga estas 5 dicas que farão com que a sua empresa seja já conhecida e satisfazer as necessidades básicas de seu cliente, desde o primeiro momento.

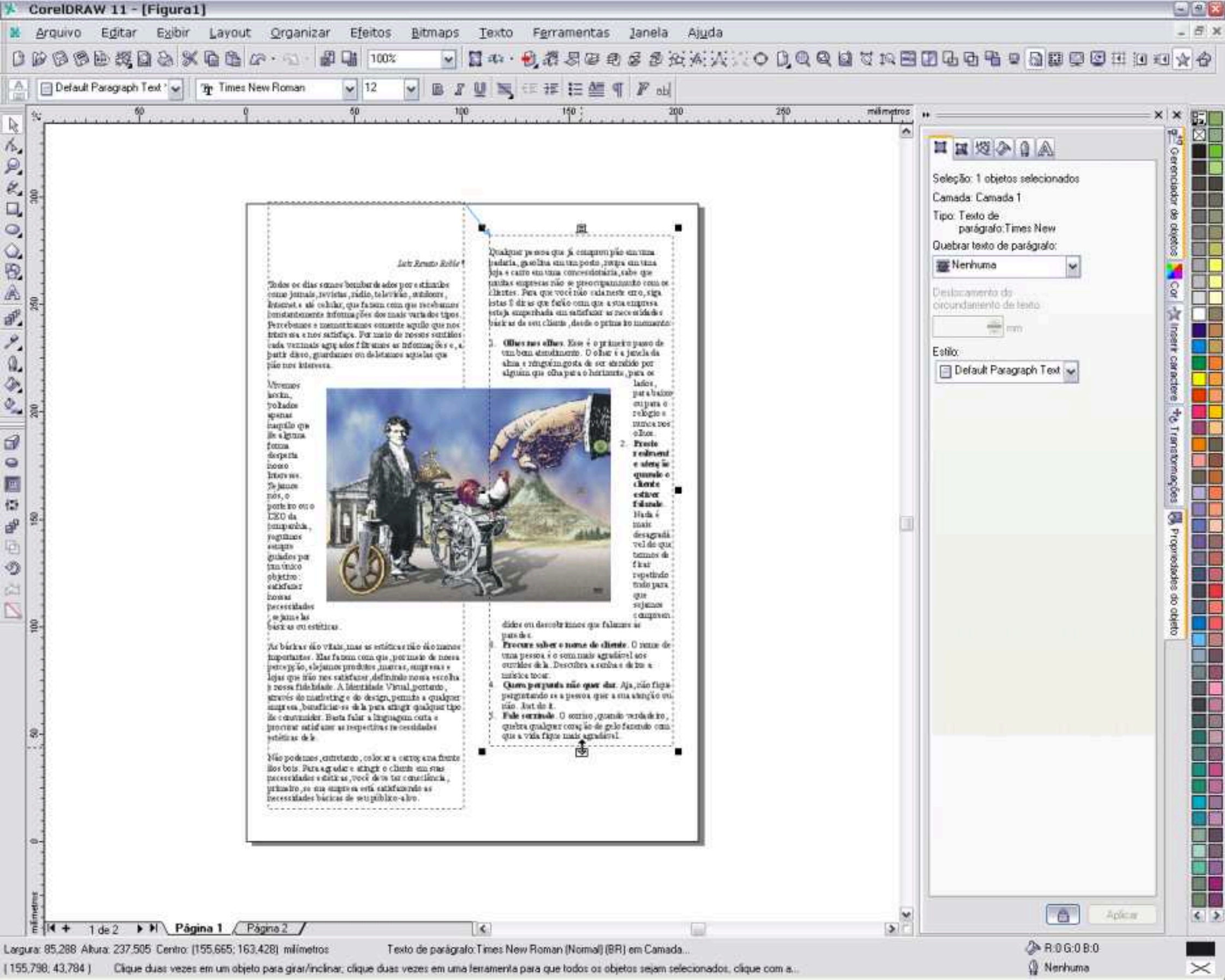
1. Olhe nos olhos. Esse é o primeiro passo de um bom atendimento. O olhar é a janela da alma e ninguém gosta de ser atendido por alguém que olha para o horizonte, para os lados para baixo ou para o relógio e não para os olhos.
2. Preste realmente atenção quando o cliente estiver falando. Nada é mais desagradável do que termos de ficar repetindo tudo para que sejam compreendidos ou desconhecemos que falamos as palavras.
3. Procure saber o nome do cliente. O nome de uma pessoa é o nome mais agradável aos ouvidos dela. De dentro a fora e de fora a dentro.
4. Quem pergunta não quer dar. Ah, não fique perguntando se a pessoa quer a sua atenção ou não. Não do é. Fale primeiro. O cliente, quando verdadeiro, quer a qualquer coisa de você fazendo com que a vida seja mais agradável.
5. As aparências não enganam ninguém. Um atendimento bem treinado ou bem vestido impressiona sempre. Os pequenos detalhes são compromissos: calça bem passada, roupas bem cortadas, dentes em cima, uniforme limpo, tudo deve estar sempre no seu devido lugar, caso contrário, não adianta correr.
6. Não diga nunca "Não dá chance para que o cliente diga "não" fazendo perguntas fechadas. Faça perguntas abertas do tipo: "O que mais?" Além de ser positivo, é uma maneira para que o cliente se lembre de algo que ele possa estar esperando não simplesmente diga "sim" ou "não".
7. Brincadeira... O que mais? Quem disse que você está fazendo algum favor ao cliente. Responda sempre: "Eu é que agradeço e volto sempre" é muito mais verdadeiro e mostra que a empresa agradece pela visita e pela preferência e espera que haja um retorno.

Entretanto, através design, podemos beneficiar-se de qualquer tipo de falar a linguagem satisfazer as necessidades

entretanto, na frente dos olhos, atingir o cliente necessidades deve ter primeiro, se não satisfazendo as básicas de seu

que já comprou produto, garanta sempre em uma forma que muitas sabe que muitas





*Let's Be Real Role*

Todos os dias somos bombardeados por estímulos como jornais, revistas, rádio, televisão, outdoors, Internet e até celular, que fazem com que recebamos constantemente informações dos mais variados tipos. Percebemos e memorizamos somente aquilo que nos traz interesse e nos satisfaz. Por meio de vários sentidos cada vez mais aguçados filtramos as informações e, a partir disso, guardamos ou descartamos aquelas que não nos interessam.

Muitas vezes, podemos apenas captar que há alguma forma de expressão como letras, imagens, sons, o portão ou o CEO da companhia, registramos imagens por um único objetivo: satisfazer nossas necessidades e desejos estéticos.

As coisas não são reais, mas as estéticas não são menos importantes. Elas fazem com que, por meio de nossa percepção, elejamos produtos, marcas, empresas e lojas que irão nos satisfazer, definindo nossa escolha e nossa fidelidade. A identidade visual, portanto, através do marketing e do design, permite a qualquer empresa beneficiar-se de tudo para atingir qualquer tipo de consumidor. Basta falar a linguagem certa e procurar atender as respectivas necessidades estéticas de cada um.

Não podemos, entretanto, colocar a cartão na frente dos olhos. Para agradar e atingir o cliente em suas necessidades estéticas, você deve ter consciência, primeiro, se sua empresa está satisfazendo as necessidades básicas de seu público-alvo.

Qualquer pessoa que já estaprem pde em uma padaria, goste de um bolo, pegue um bolo e entre em uma confeitaria, sabe que muitas empresas não se preocupam com os clientes. Para que você não cometa esse erro, siga estas 5 dicas que farão com que a sua empresa esteja preparada em satisfazer as necessidades básicas de seu cliente, desde o primeiro momento.

1. **Olhe nos olhos.** Esse é o primeiro passo de um bom atendimento. O olhar é a janela da alma e ninguém gosta de ser atendido por alguém que olha para o horizonte, para os lados, para baixo ou para o relógio e nunca nos olha.

2. **Preste atenção e atenda** quando o cliente estiver falando. Nada é mais desagradável do que, termos de ficar repetindo tudo para que sejamos compreendidos ou desculpas que falamos as palavras.

3. **Procure saber o nome do cliente.** O nome de uma pessoa é o som mais agradável aos ouvidos de cada um. Descubra o nome e diga o nome dele.

4. **Quero perguntas não quer dar.** Ah, não fique perguntando se a pessoa quer a sua atenção ou não. Não é isso.

5. **Fale verdade.** O cliente, quando verdadeiro, quebra qualquer corajoso de gelo fazendo com que a vida fique mais agradável.

