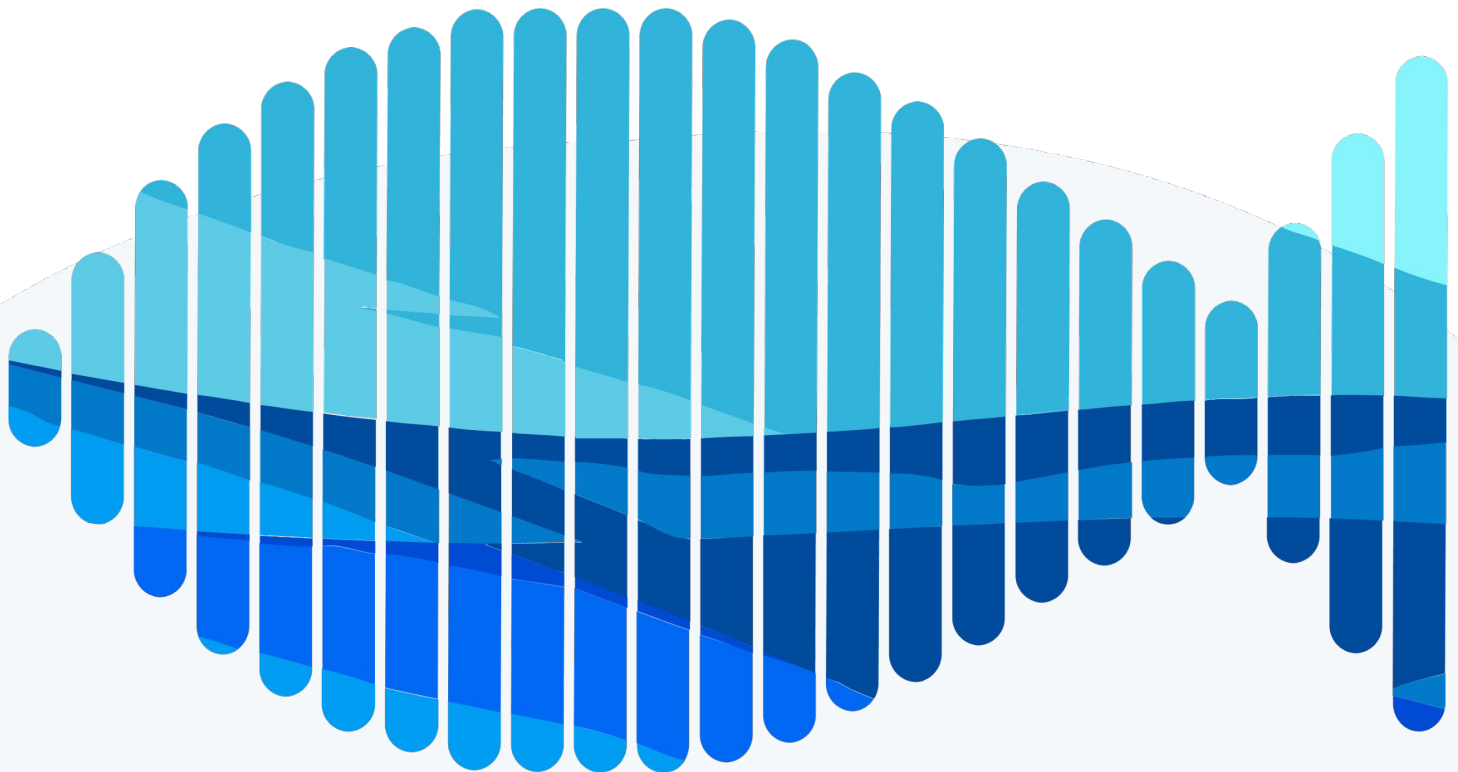
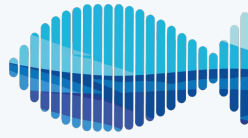


Case de Sucesso E-goi

Peixinho da Lota



CASE DE SUCESSO



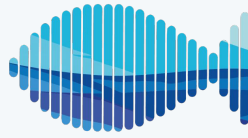
peixinho da lota



Depois de vários anos dedicados à logística e gestão, Joana Filipe decide sair de sua zona de conforto e abrir seu próprio negócio, com a missão de levar para a casa do consumidor cestas de peixes realmente frescos e revolucionar a forma como consumimos peixe pescado no nosso mar.

É assim que surge a Peixinho da Lota, uma ideia de Joana Filipe que, enquanto apreciadora de peixe, percebeu cedo a dificuldade que existe em comprar peixe de mar de qualidade e com bom preço. Por isso decidiu avançar com esse projeto inovador.

Um projeto que junta o prazer de degustar peixe fresco com a vontade de compartilhar esse prazer!



peixinho da lota

O Problema

Se, por um lado, para a Joana, gerente da Peixinho da Lota, seus objetivos estavam bem definidos, por outro lado a sua execução implicaria várias complexidades, que ela tinha certeza que nunca suportaria sozinha.

Os obstáculos a serem superados eram enormes: dependência das condições do mar, irregularidade no fluxo de encomendas, conversão em vendas lentas e falta de tempo para criar estratégia. Mas isso não é tudo.

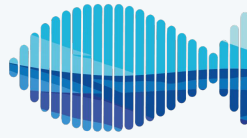
Sem autoridade e reconhecimento no mercado, apesar do projeto inovador, Joana Filipe sabia que por trabalhar sozinha, cada segundo do seu dia é precioso. Precisava focar no aumento do faturamento, na promoção do negócio e na reativação dos clientes atuais, para garantir sua própria estabilidade financeira, além de provar a si mesma e aos mais próximos que valia a pena arriscar nesse negócio.

A Solução

Uma vez identificadas as ameaças que poderiam comprometer sua própria estabilidade financeira, os objetivos eram claros e tornou-se urgente persegui-los para ser bem sucedida: **atrair novos clientes, retê-los e aumentar o faturamento.**

Quando você trabalha sozinho como a Joana, o tempo todo é precioso. Um fornecedor que pudesse garantir as ferramentas certas para não apenas facilitar as solicitações de contato e manter a base de dados de clientes atualizada e segmentado, mas também ter a capacidade de desenvolver toda a comunicação com o cliente de maneira automatizada, fácil e com um preço justo, parecia ser uma solução difícil de encontrar no mercado.

A E-goi, por sua flexibilidade, variedade de canais, recursos e materiais de suporte acabou sendo um poderoso aliado para atender aos problemas e necessidades dessa empresária, que agora tem tempo para o mais importante: vender.



peixinho da lota

Ações

Atualizar e Segmentar Base de dados de Clientes

Para uma empresa com recursos limitados, é um desafio poder parar para analisar e organizar sua base de dados. Há outras prioridades.

Para ajudar a resolver esse desafio, a E-goi permite criar formulários com campos ilimitados para receber qualquer tipo de informação (desde o mais simples como o nome, até o mais complexo como o número de cestas compradas e tipo de peixe consumido, entre outros).

Assim, além de captar as oportunidades de vendas, a Peixinho da Lota conseguiu, paralelamente, manter sua base de dados atualizada. Um aliado precioso para direcionar mensagens e tratar os clientes de forma especial sem perder mais tempo.

Atualiza os dados do cliente

Nome

Apelido

E-mail

Telefone +

Morada

Código Postal

NIF

Localização

Cabaz(es)

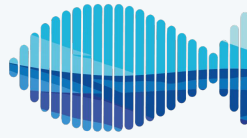
Data de Compra

Excluir Peixes

Observações

Enviar

Vamos guardar os seus dados só enquanto quiser. Prazo em segurança e a qualquer momento pode editá-los ou desativar receber as nossas mensagens.



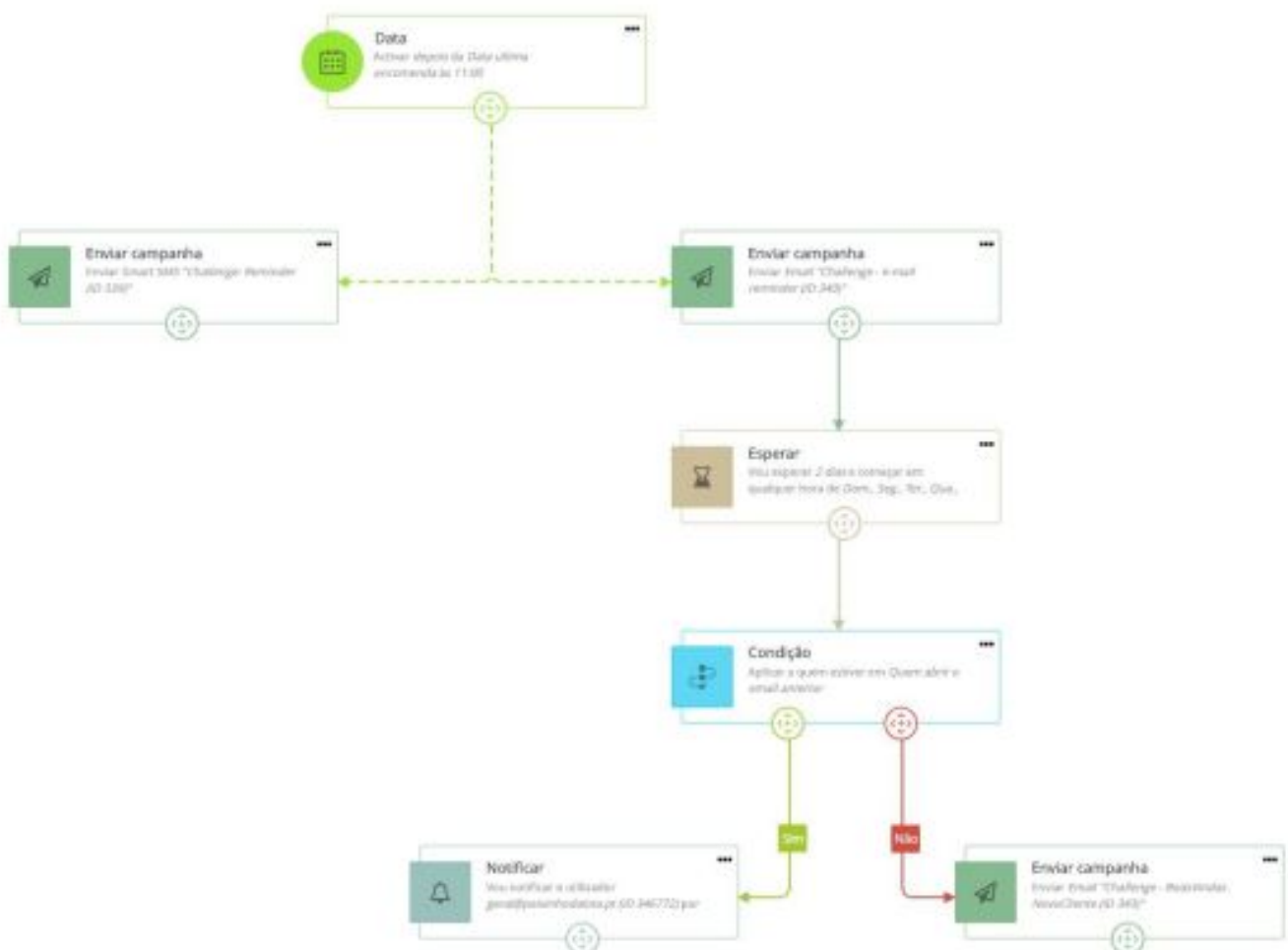
peixinho da lota

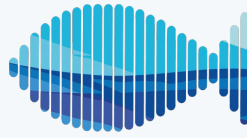
Reativar Clientes Atuais / Aumentar o Faturamento - Parte I

Um dos desafios do negócio para reativar os clientes atuais é despertar a necessidade de comer peixe semanalmente. No entanto, ligar para todos os clientes que não compraram há duas semanas seria inviável.

Com a base de dados de clientes já devidamente atualizada e segmentada, foi possível colocar em prática a construção de fluxos automáticos de comunicação utilizando aos autobots da E-goi.

Assim, com base na data da última compra, sempre que os clientes chegam às duas semanas sem comprar, são impactados por uma sequência de e-mails e SMS com incentivo à compra.





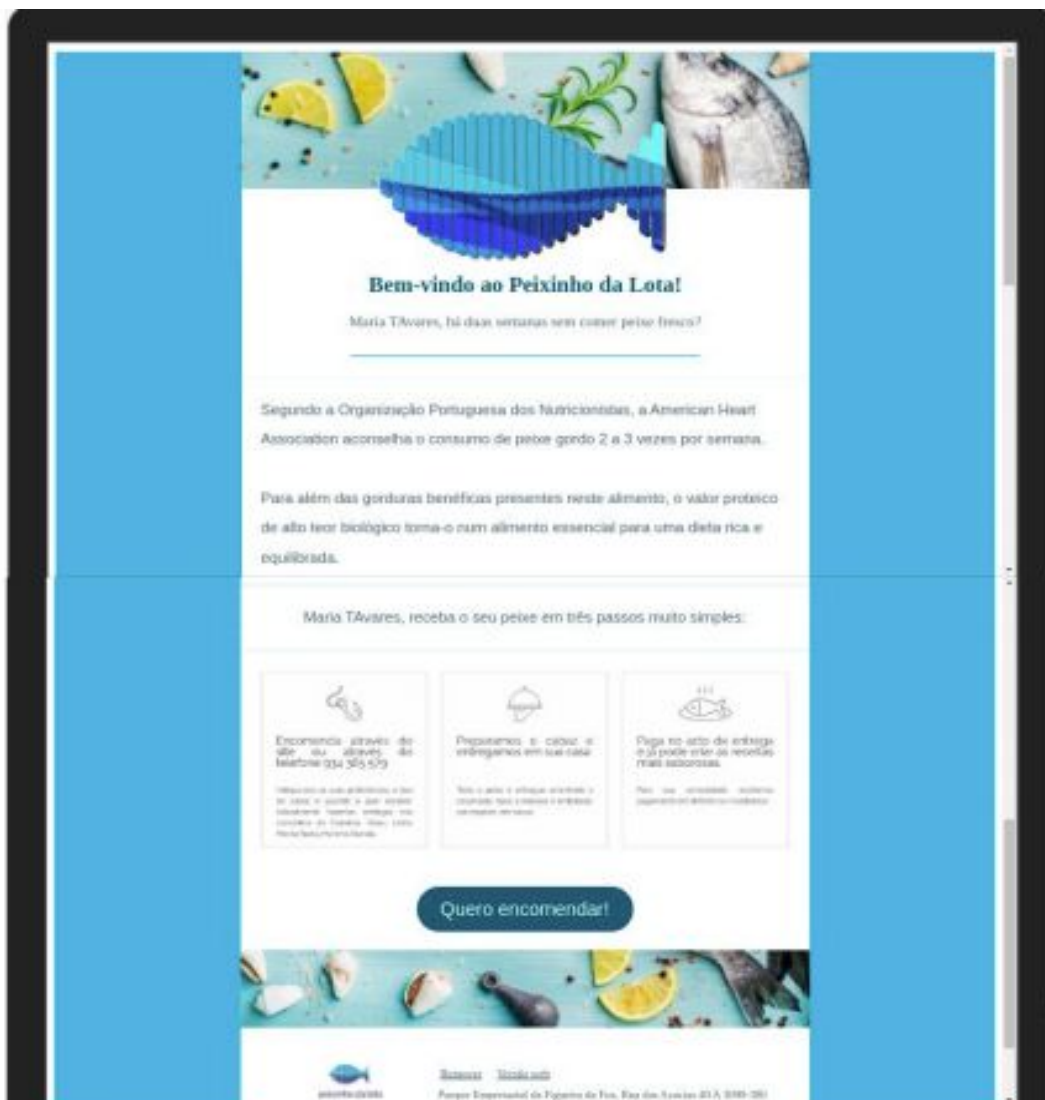
peixinho da lota

Reativar Clientes Atuais / Aumentar o Faturamento - Parte II

Uma das bases de sucesso nesse tipo de negócio é a confiança e autoridade da marca que presta o serviço.

Portanto, o primeiro e-mail de reativação incluído no fluxo automático de comunicação já desenhado visa lembrar aos clientes a importância de comer peixe fresco semanalmente, utilizando informações relevantes e confiáveis (por exemplo, Associação de Nutricionistas).

Este e-mail inclui um botão claramente visível como uma maneira de aproveitar este momento para o cliente realizar uma encomenda.





peixinho da lota

Reativar Clientes Atuais / Aumentar o Faturamento - Parte III

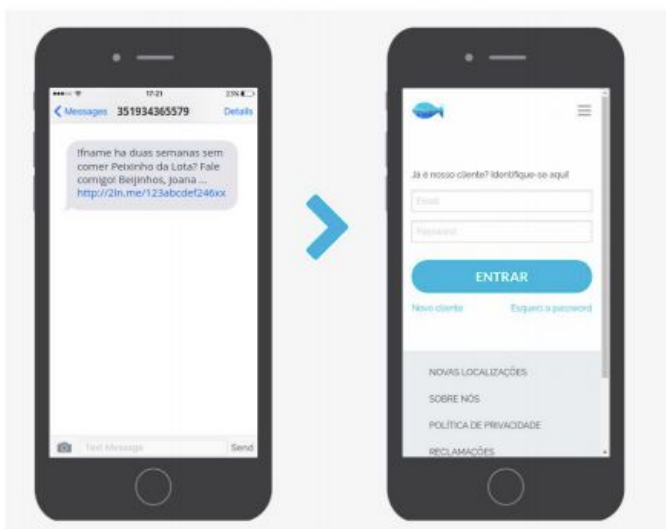
O e-mail é um dos canais de comunicação mais econômicos do mercado, no entanto, quando recebemos dezenas ou centenas de e-mails diários, ele pode não ser visto, mesmo que seja relevante. É aqui que entra o SMS.

Além do e-mail, um SMS é enviado em um determinado ponto do fluxo de comunicação, que visa garantir que a mensagem chegue ao cliente. Neste caso é usado um SMS Inteligente, que ao contrário do SMS normal, pode incluir um link possível para ser rastreado.

Nessa estratégia foi utilizado o link de um formulário previamente criado na plataforma E-goi, onde o cliente pode deixar seus dados e se identificar, dando assim mais um passo para a segmentação da base de dados. Mas isso não é tudo.

Ao mesmo tempo que este SMS é enviado ao cliente, Joana (a gerente) também é notificada por SMS, informando que esse cliente demonstrou interesse ao clicar, mas não avançou para a compra. Desta forma, o cliente pode entrar em contato conosco e esclarecer quaisquer dúvidas ou dificuldades que tenham impedido o cliente de comprar e, reativamente, poder fechar mais vendas.

Smart SMS Cliente



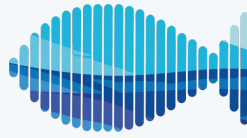
Relembra o cliente de fazer a sua compra habitual



SMS Joana (Notificação)

Notifica de um potencial cliente





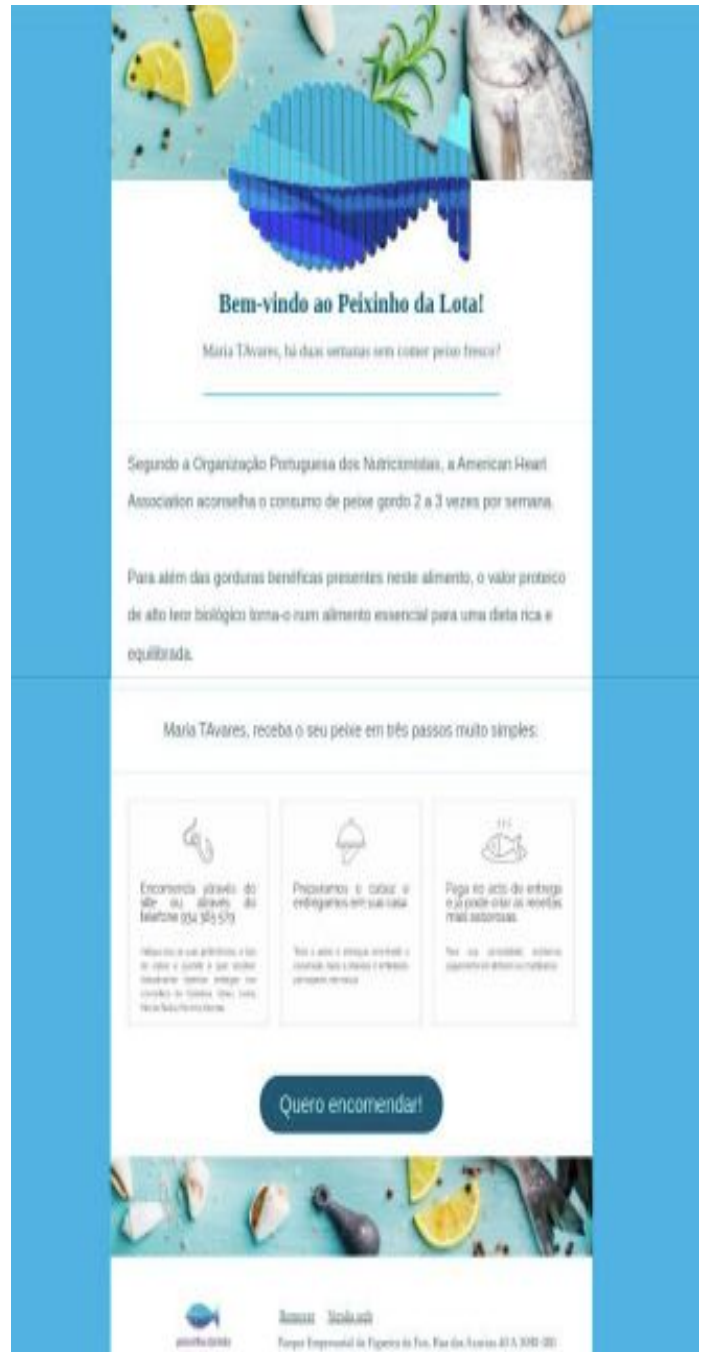
peixinho da lota

Reativar Clientes Atuais / Aumentar o Faturamento - Parte IV

Este fluxo de reativação do cliente de 4 fases também prevê o envio de um e-mail final, para acrescentar valor.

Neste e-mail, a Peixinho da Lota oferece conhecimento, por meio de uma receita, na expectativa de despertar no cliente vontade de retribuir, criando aproximação entre marca e consumidor. Essa estratégia se mostrou eficaz, criando notoriedade da marca, mesmo que a compra não seja realizada nesse momento.

Neste e-mail é mais uma vez incluído um botão claramente visível, como uma maneira de aproveitar para incentivar o cliente a realizar uma encomenda.





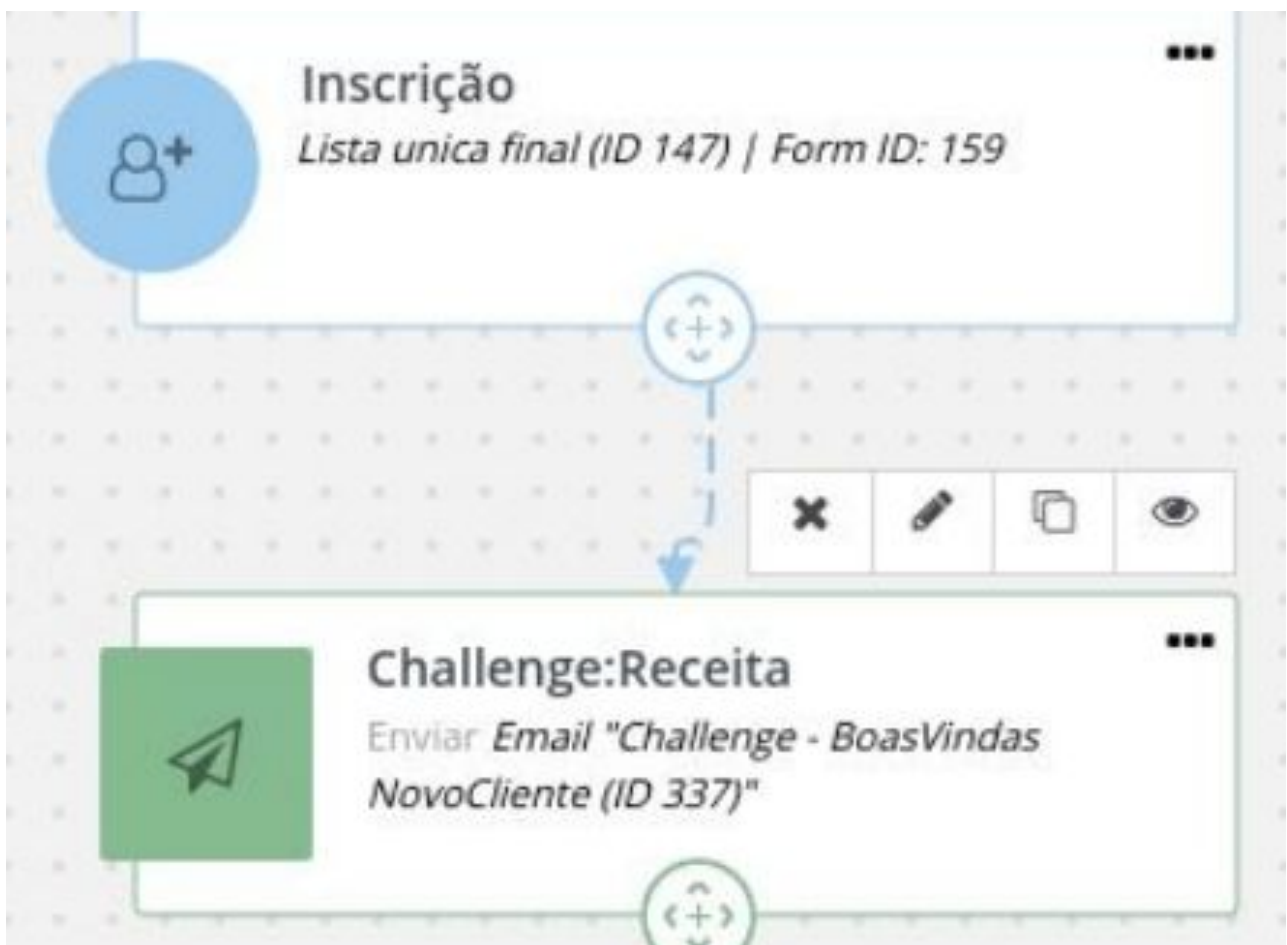
peixinho da lota

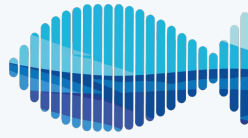
Angariar Novos Clientes / Aumentar Visibilidade - Parte I

Como estratégia de captura de contatos e potenciais clientes, foi desenvolvido outro fluxo de comunicação, mais simples, configurado apenas uma vez para funcionar automaticamente, entregando uma mensagem de boas-vindas por e-mail.

O gatilho que desperta interesse em se inscrever através de um formulário é a promessa de uma receita. O cliente em potencial não se importa em fornecer seus dados, porque vê valor para ele na oferta.

Além disso, a Peixinho da Lota torna seu produto mais atrativo, com ideias sobre como fazer o peixe, aumentando assim o número de encomendas.





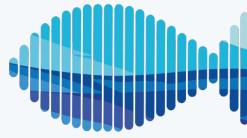
peixinho da lota

Angariar Novos Clientes / Aumentar Visibilidade - Parte II

O formulário que serve como uma "isca" para atrair o potencial cliente com a promessa de uma receita, apresenta um CTA (Call To Action) bastante curto, simples e atraente.

Qualquer novo cliente inscrito neste formulário receberá um e-mail com receitas retiradas da parceria com o blog de Joana Roque.





peixinho da lota

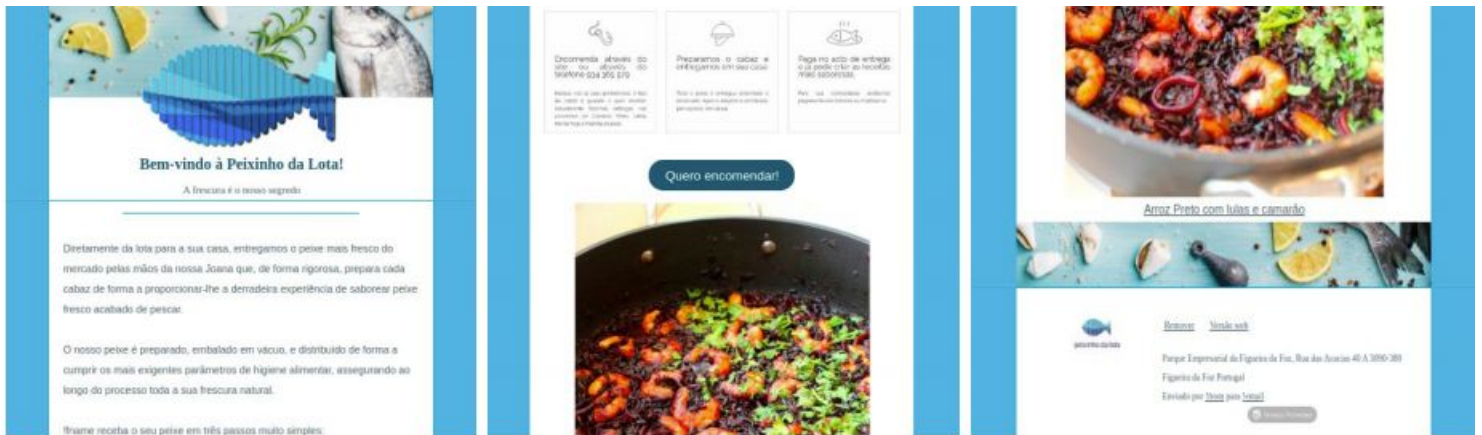
Angariar Novos Clientes / Aumentar Visibilidade - Parte III

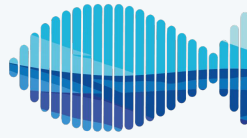
Finalmente, o e-mail prometido é enviado com uma receita. Mas estrategicamente, a receita é colocada apenas no final do e-mail.

O e-mail começa com uma pequena mensagem de boas-vindas e um texto com alguns dos benefícios dos serviços da Peixinho da Lota..

Então é explicado em 3 etapas simples como todo o processo funciona, desde a encomenda até a entrega e pagamento.

Finalmente, e como prometido, o e-mail termina com uma receita magnífica de Joana Roque, a fim de aguçar o apetite por uma nova encomenda.





peixinho da lota

Captar mais Leads e Oportunidades de Negócio - Parte I

Com o crescimento das visitas ao site, foi necessário pensar em uma estratégia para não perder de vistas esses visitantes.

A estratégia foi voltada à curiosos e pessoas com interesse em peixes frescos, que ficaram com dúvidas e não encontraram respostas, e por isso acabaram por sair sem iniciar um contato para encomendar o produto.

Por essa razão, foi adicionada ao site um widget para comunicar via Whatsapp, que permite a captação de dados antes de iniciar qualquer conversa!


NOTA: Esta funcionalidade está incluída no [plano grátis Social One](#).

;))

elevado grau de frescura.


COMO FUNCIONA

Comer peixe fresco nunca foi tão fácil.




Encomenda através do site ou através do telefone 934 365 579

Indique-nos as suas preferências, o tipo de cabaz e quando o quer receber. Actualmente fazemos entregas em quase todo o país (em algumas localidades pode acrescer taxa de entrega).



Preparamos o cabaz e entregamos em sua casa

Todo o peixe é entregue amanhado e escamado. Após a limpeza é embalado, por espécie, em vácuo.



Olá! Preencha os campos abaixo para iniciar a conversa no WhatsApp

Nome

Telemóvel *
Afeganistão (+9)


Iniciar a conversa

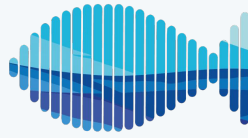
OS NOSSOS CABAZES

Temos vários tipos de cabazes à sua escolha. Pode escolher um cabaz inteiro ou meios cabazes.

Os cabazes contêm várias espécies de peixe cuidadosamente preparados e embalados de acordo com a dimensão do seu agregado familiar. Tudo pronto a cozinhar ou congelar!

A escolha de espécies que irá conter o seu cabaz dependerá da oferta da lota, contudo, poderá sempre indicar que espécies não quer receber. Se pretender





peixinho da lota

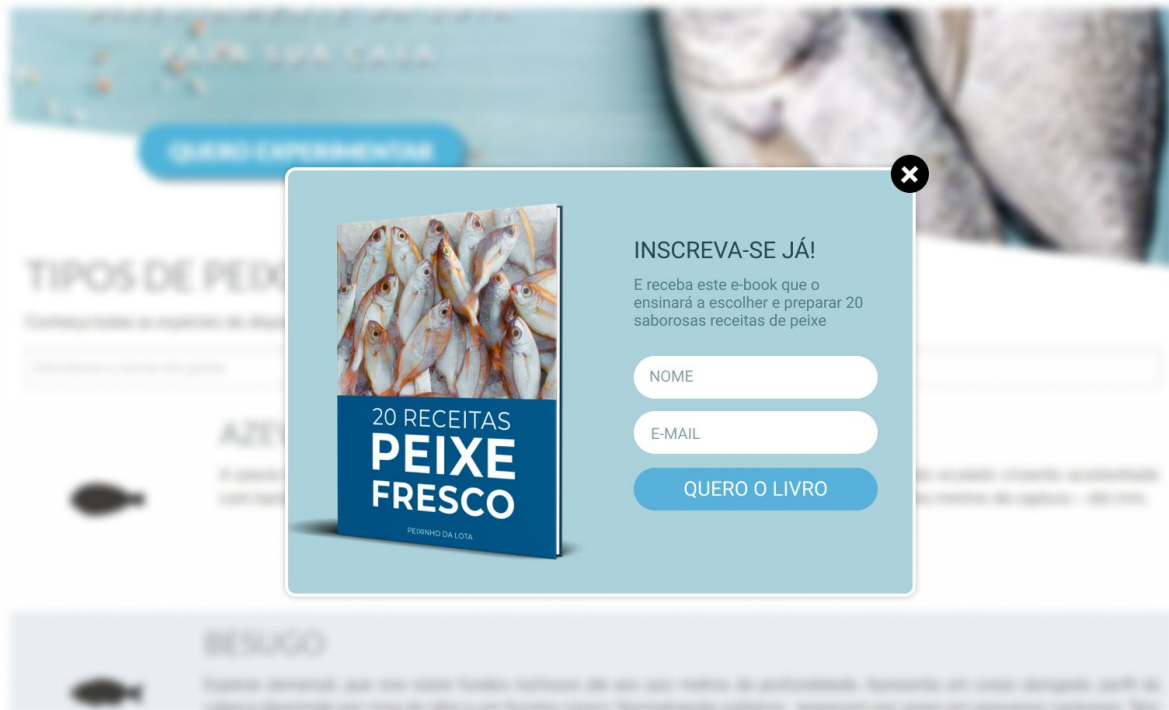
Captar mais Leads e Oportunidades de Negócio - Parte II

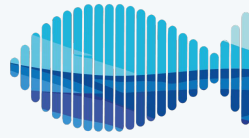
Mas não é tudo!

A E-goi também permite a criação de pop-ups, ou seja, formulários que qualquer negócio pode programar para aparecer instantaneamente a qualquer pessoa que visite o site.

Com isso, a Peixinho da Lota conseguiu converter visitantes em leads e potenciais clientes, entregando algo de valor que já usava nos seus e-mails: dicas sobre a importância de comer peixe fresco e os seus benefícios para a saúde.

NOTA: Esta funcionalidade está incluída no [plano grátis Social One](#). :)





peixinho da lota

O Resultado

Ser capaz de fazer parte do sucesso das pessoas e impactar suas vidas profissionais e pessoais não tem preço. Mesmo em um mercado altamente competitivo, onde concorre com grandes áreas comerciais e peixarias locais, esta empresária conseguiu enfrentar seus desafios e ter muito mais tempo para gerenciar o negócio usando as funcionalidades que o ecossistema de soluções que a E-goi oferece. Mesmo trabalhando sozinha, com recursos limitados, a empresária conseguiu ter foco em atrair novos clientes, retê-los e aumentar as receitas com a E-goi, minimizando o tempo investido em tarefas manuais. Os resultados deste trabalho são claros:

16%

Mais Conversões
de Interessados em
Clientes

24%

Reativação
Clientes antigos que
voltaram a comprar

33%

Mais vendas
de cestas

72%

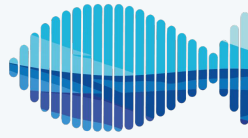
Crescimento
da base de dados

57%

Redução de custos
com fornecedores

95%

de automação
de processos da captura
à venda



peixinho da lota

O Futuro

Acompanhar Resultados e Fidelizar

Segundo Joana Filipe, gerente da Peixinho da Lota, com os processos de captura e comunicação em pleno funcionamento, o futuro envolve acompanhar mais de perto o desempenho de suas campanhas e apostar em um programa de fidelização, buscando continuar automatizando tudo o que for possível para poder seguir aumentando o número de clientes e faturamento. Em seus horizontes, o objetivo é expandir o negócio a nível nacional e fazer entregas em várias partes do país.



A E-goi teve um impacto muito positivo no meu dia-a-dia. Pela facilidade de criar formulários e campanhas com automação da comunicação, tornou-se uma ferramenta indispensável e que tem me ajudado muito não só a crescer meu negócio, mas também no compartilhamento de conhecimento que é fundamental para quem tem pouco tempo e poucos recursos disponíveis. Eu não poderia estar mais satisfeita!

Joana Filipe - Gerente na Peixinho da Lota



Peixinho da Lota

