



VOCÊ ESTÁ NO NEGÓCIO DE PRODUTOS OU NO NEGÓCIO ATENDER CLIENTE?

- o Se você estiver no negócio de produtos o foco é; **promoção e vendas!**
- o Se você estiver no negócio de atender clientes; **o foco é gerência de relacionamento!**

Para as companhias que visam equilibrar suas ações e seu lucro a curto prazo, com valorização do cliente a longo prazo, o equilíbrio provavelmente está em algum lugar entre conquistar e manter clientes satisfeitos. Não basta conquista-los, é necessário mantê-los ativos e interessados em seus produtos ou serviços.

A Three Sale introduziu-se no mercado, ajudando seus clientes, que são empresas de produtos e serviços, a identificar novos clientes potenciais e ajustar produtos aderentes às necessidades deles, na busca de resultados duradouros.

Realizamos campanhas e consultoria que reforçam os benefícios e usam inteligência, dados e a tecnologia digital adequada, para aproximação e comunicação eficaz com o cliente alvo.

Nós não gastamos esforços falando sobre marketing. Nós aplicamos marketing e inteligência para ajudar os nossos clientes.

É entre a idéia e a execução onde o marketing acontece. E é onde nós vivemos nossos dia-a-dia.

A idéia a mais brilhante tem pouco valor se não executada. Os americanos têm um ditado que diz: "Uma boa idéia vale um centavo a dúzia".

A tecnologia empurrou os limites do que é possível para mais longe, contudo fez o processo de marketing extremamente mais complexo. Poucas empresas têm os recursos internos necessários para fazer o que querem ou o que precisam fazer.

Introduzir seus produtos e serviços ou sua empresa no mercado, usando Marketing Digital é uma alternativa, viável, mas, que requer um conjunto de soluções e experiência normalmente só obtidas por especialistas.

Nós temos o talento, a tecnologia, e metodologia testada e aprovada para executar programas de marketing, usando data-base, inteligência, e a direção correta a seguir e a forma inovadora de agir para atingir os clientes nos respectivos segmentos ou sub-segmento de mercado para os quais sua empresa deseja distribuir seus produtos ou serviços.

A chave é o que somos e como nós fazemos nosso trabalho.

Entre a idéia e a execução está uma metodologia sadia.

É o que acontece "atrás da cortina" que faz o trabalho de marketing eficaz: bases de dados ajustada por sistema, a inteligência na mineração dos dados dos clientes; traçando segmentos e necessidades combinadas com soluções para identificar os estímulos emocionais que motive a resposta. O importante é obter respostas economicamente viável.

A Three Sale emprega uma metodologia aprovada que começa com o cliente, não com a companhia ou com o produto. Começa com a mensagem, não com o meio a ser usado. E a mensagem é determinada pelos dados e não apenas por intuição criativa.



1. Análise de Dados e exame preliminar, nós determinamos que inteligência do cliente esteja disponível e acessível dentro de suas bases de dados, e como essa introspecção pode ser levada e realçada nos programas de marketing e de comunicação.

2. Análises, nós identificamos as características comuns e após o comportamento de compra que permitem que nós desenvolvamos perfis de clientes que compram, quando compram, como preferem comprar e que outros produtos poderão comprar.

3. Os segmentação de clientes e os prospects são quebrados em subconjuntos baseados na informação, nas necessidades/preferências e no perfil, probabilidade de compra e [cross-sell] cruzamento de novas oportunidades.

4. Estratégia traça o trajeto usado pelos clientes/prospects para o ponto exato da compra, através de uma série de interações e de ações relacionadas com as etapas seguintes.

5. Matriz de comunicação, definir um estilo de comunicação que liga a mensagem, a informação e a oferta às mais relevantes informações para cada subconjunto do cliente alvo.

6. Ação Resposta, o mecanismo de resposta lida com os estimuladores e motivadores das razões dos clientes que os fazem agir. A motivação é construída em cada interação com o cliente que o move em direção a uma ação desejada, preferencialmente àquela que conduz a uma situação transacional entre cliente e empresa. A palavra chave que é **ação**.

7. Métricas de resultados, mecanismos de métricas são acionados para determinar resultados estabelecidos, medindo o valor relevante do cliente a longo e do ganho incremental a curto prazo. Os dados das respostas são avaliados para validar suposições de marketing e para realçar a introspecção do cliente.



SERVIÇOS THREE SALE DE MARKETING DIGITAL



- Análise de dados
- Segmentação
- Classificação/ranking
- Aquisição de listas
- Adição / enriquecimento de dados
- Segmentação e métrica
- Redação da comunicação
- Design

Serviços Consultoria de Mercado



- Análise de negócio
- Planejamento estratégico
- Matriz de comunicação, mensagem/oferta
- Desenvolvimento criativo da comunicação
- Gerência de projeto

Serviços de Tecnologia em Marketing



- Análise e avaliação técnica
- Sistema de marketing via Internet
- Componentes interativos da Internet
- Ferramentas de automatização disponíveis no mercado
- Engenharia de gerência de satisfação
- Armazenamento e segurança de dados

Serviços de Delivery



- Comunicações digitais variáveis
- E-mail automatizado
- Mail Room inteligente
- Gerenciamento de pageviews
- Fulfillment On-demand



AJUDAMOS VOCÊ A GANHAR MAIS DINHEIRO

