

Ata da Reunião Estratégica 1 – 12/06/2020

- **Principais tópicos apresentados por cada participante**
- **Ações a serem tomadas: cada participante deve trazer ações práticas para os próprios pontos abordados**
- **Data da próxima reunião: 16/06/2020**

Sr. Oziel

Comunicação com o cliente – atualizar mailing

Utilização correta da planilha de novo cliente (Deptº Comercial enviar para Deptº Sistemas e Deptº Financeiro)

Marketing para os Clientes – mídias sociais e site

Sr. Joao

Deptº Comercial: relacionamento com o cliente pelos meios que ele possui

Avanços tecnológicos: estruturação interna, venda aos clientes

Venanzi

Questionamento da necessidade de viagens

Mkt e tecnologia (novos produtos, novas técnicas de venda, diversificar produtos)

Marcos

Acompanhamento: companhias aéreas e clientes – querendo viajar, mas com medo

Mudança comportamento dos clientes: se atualizar nas mudanças dos clientes internos, uso das funções on-line dos selfbookings, formas de disponibilizar qualidade de informação incentivar o cliente em uso de tecnologia

Adequação: wiki atualização das informações, incentivar novos produtos

Luiz

Criar estratégia de acompanhamento aos clientes (maneiras?! Ferramentas)

Travel Tech (implantar tecnologia do começo ao fim)

SITE, atendimento on line pelo site, intranet pro cliente

Milena

Considerações sobre mercado doméstico e necessidade tecnologia (agronegócio), acompanhamento com o cliente.

Fernando

Segurança para viagens internas (como promover?), protocolos de segurança

Ata da Reunião Estratégica 1 – 12/06/2020

Mercado de lazer será o primeiro a voltar

Novas soluções tecnológicas

Bruno

Já possuímos Tecnologias de empresas grandes

Promover e incentivar solicitações on line

Validação do treinamento

Rafael

Otimizar processos internos (consultores muito dependentes) – Treinamento

Desenvolvimento da nova Wiki

Idelma

Eventos híbridos (presencial e virtual)

Desenvolver internamente o produto de eventos

Aprimorar o conhecimento do cliente

Maneiras de vender os eventos

Adelia

Retomada pelo Lazer (terrestre próximo)

Hoteis parceiros (prox. Praias), montar pacotes

Comunicação Interna – melhorar “falar a mesma língua” “melhorar o atendimento ao cliente”
“manter alto nível de qualidade no atendimento”

Deptº Comercial: levantamento de clientes que têm necessidade de não parar de viajar

Eventos presenciais e streaming (apresentar), locar estúdios (fornecedores)

Monique

Otimizar o faturamento (cliente recebendo por email)

Automatizar o faturamento (verificar clientes que já podem ter esse tipo de faturamento)

Importância do processo interno (cadastros)

Cancelamento de vendas - mudança de status pelo consultor (mandar email pro financeiro ou fazer alteração no stur– período, valor)

Faturamento automático (faturas finalizadas)