



MANUAL DO REPRESENTANTE



SEJA UM REPRESENTANTE

Você poderá **trabalhar nas horas vagas**, ou tornar deste serviço sua **fonte de renda principal**, cadastre-se !

WEGO
www.wegosl.com.br



www.wegosl.com.br

Sede: Avenida 7 de Setembro,
2451, Rebouças - Curitiba - PR

CNPJ: 27.679.111/0001-22



MANUAL DO REPRESENTANTE

Sumário

1.A Empresa	3
1.1 Missão	3
1.2 Visão	3
1.3 Valores	3
2.Conheça o serviço	4
2.1 Serviços e taxas	4
2.2 Mantenha o foco no cliente	4
2.3 Faça demonstrações.....	4
2.4 Construa uma base de clientes.....	5
2.5 Divulgue	5
2.6 Apresentação pessoal.....	5
3.Considerações Finais	6



www.wegosl.com.br

Sede: Avenida 7 de Setembro,
2451, Rebouças - Curitiba - PR

CNPJ: 27.679.111/0001-22



MANUAL DO REPRESENTANTE

Ser representante comercial é ser empreendedor, querer buscar sempre o melhor e servir bem àqueles que mantêm a sua atividade diariamente: seus clientes. Com pequenas ações é possível manter uma carteira de clientes fiel e assim ter uma remuneração estável e equilibrada, sem a preocupação com o que acontecerá no dia seguinte. E é justamente sobre estas ações que vamos esclarecer neste manual. Como manter-se estável, representando o serviço com qualidade, e preservando toda idoneidade da empresa

1.A EMPRESA

Apresentamos a WeGo, Soluções Logísticas para Empresas de Pequeno, Médio e Grande Porte, além de também atender às Pessoas Físicas. A WeGo SL tem como diferencial a utilização de tecnologia empregada em Aplicativo para Smartphones e Acesso via internet, além de uso de Economia Colaborativa, o que a torna inovador em todos os sentidos, pois será adaptável ao cliente, trazendo praticidade, agilidade, segurança, rastreabilidade e baixo custo em suas entregas e acessível como renda extra aos prestadores e representantes cadastrados.

1.1 MISSÃO

Nosso objetivo é atender as necessidades de nossos clientes, facilitando e agilizando suas entregas, prestando um ótimo atendimento desde a retirada da entrega (pacote/documentos), até seu destino final, com a facilidade de uso no aplicativo e site, com diversos recursos.

Promover a competitividade dos nossos clientes por meio de serviços eficazes, ágeis e seguros, respeitando o indivíduo e o meio ambiente, garantindo a geração de valor para o acionista e contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico do País.

1.2 VISÃO

Ser o destaque no segmento de solução logística dentro do mercado nacional em que atua, buscando sempre inovação.

1.3 VALORES

- Ética e transparência;
- Compromisso com o resultado;
- Startup inovadora;
- Responsabilidade ambiental e social;
- Segurança e agilidade;



www.wegosl.com.br

Sede: Avenida 7 de Setembro,
2451, Rebouças - Curitiba - PR

CNPJ: 27.679.111/0001-22



2. CONHEÇA O SERVIÇO

Conhecer o segmento de mercado não é suficiente para que você venda com qualidade. É preciso conhecer o produto, sua composição, seus diferenciais, suas características técnicas e, principalmente, seus benefícios.

Nossa empresa simplesmente faz entrega? Não, transporta toda mercadoria com atenção, segurança, agilidade, prestando um ótimo atendimento desde a retirada da entrega, até seu destino final, com a facilidade de uso no aplicativo e site. Diferenciar o que são as características do produto dos benefícios que ele traz é fundamental para que você tenha um bom argumento de venda. A WEGO SL tem como objetivo complementar e colaborar com as necessidades em entregas tanto de pessoas jurídica, como física.

2.1 SERVIÇOS E TAXAS

Todas as taxas e % está descrita no termo de aceite no ato do cadastro.

Quando o cliente fizer a solicitação do serviço, no ato da contratação, o próprio aplicativo ou site, vai gerar o valor a ser debitado do cliente, ou seja, é **EXTREMAMENTE PROIBIDO A COBRANÇA DE QUAISQUER TAXAS ADICIONAIS.**

2.2 MANTENHA O FOCO NO CLIENTE

Suas vendas não podem ser pautadas apenas no valor monetário que geram. Você deve pensar em gerar valor para o seu cliente, ofertando serviço de qualidade, que vão trazer algo de bom para ele. Preocupando-se com o cliente você escolhe representar e atender com muita empatia, aumentando o interesse das pessoas pelo seu trabalho.

2.3 FAÇA DEMONSTRAÇÕES

Nada melhor do que provar um produto antes de poder comprá-lo ou contrata-lo, portanto, se for possível, promova demonstrações dos produtos/serviços que você vende, visando atrair a atenção das pessoas e assim conquistar mais e melhores clientes. Aos seus clientes mais antigos, dê algum bônus como forma de demonstrar gratidão, como um brinde, por exemplo. Sempre cativa o seu cliente, pois junto a excelência da empresa, você fideliza sua carteira de clientes, e indicações.



www.wegosl.com.br

Sede: Avenida 7 de Setembro,
2451, Rebouças - Curitiba - PR

CNPJ: 27.679.111/0001-22



MANUAL DO REPRESENTANTE

2.4 CONSTRUA UMA BASE DE CLIENTES

À medida que for obtendo mais clientes, solicite alguns dados básicos para manter o contato e poder oferecer soluções personalizadas. O nome, o telefone e o e-mail já bastam para que você comece a sua base de dados e possa então iniciar estratégias de e-mail, e marketing para ampliar suas vendas.

2.5 DIVULGUE

Fazer-se conhecido é a chave para que você aumente sua carteira de clientes e consiga vender mais e melhor. Utilize as ferramentas disponíveis na internet, como a divulgação em sites, perfis em redes sociais, e utilize sua rede de contatos para divulgar o seu negócio.

Montando o seu material de trabalho:

Utilize recursos como Power Point ou PDF para uma apresentação, com imagens de boa resolução e objetivas, sem poluição visual.

Esse material deve ser montado para cada tipo de cadastro que deseja alcançar, Representante, Prestador ou Cliente

Na apresentação desse material certifique-se que possui domínio e conhecimento para apresentar, dessa forma conseguira sanar qualquer dúvida que seja apresentada pelo receptor.

Boa comunicação e objetividade, transmite segurança e tranquilidade para fechamento de contrato entre as partes interessadas.

2.6 APRESENTAÇÃO PESSOAL

- Atente-se à forma de vestimenta condizente com a empresa que você representa ou com o trabalho que você desempenhe;
- Mantenha a roupa limpa e bem passada;
- Evite levar acompanhantes à encontros de negócios;
- Não utilize gírias;
- Evite fumar, mascar chicletes e roer unhas;
- Olhe nos olhos do seu interlocutor;
- Mantenha a simpatia;
- Cuidado com a postura.

Dicas: Utilize vestimenta esporte fino.



www.wegosl.com.br

Sede: Avenida 7 de Setembro,
2451, Rebouças - Curitiba - PR

CNPJ: 27.679.111/0001-22



IMPORTANTE: Se adeque sempre as normas de segurança de toda empresa visitada.

Muitas empresas irão disponibilizar equipamentos de E.P.I. durante a visita, então sempre esteja atento com sua vestimenta, que seja compatível a todos os lugares e ambientes.

Você é sua melhor marca.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um dos conceitos da WEGO SL é fazer as entregas com rapidez e segurança, ou seja, tudo começa pelo primeiro atendimento, onde todo representante tem que mostrar ao cliente todos os benefícios e diferenças sobre a empresa, ter uma postura exemplar, desde a vestimenta, ao modo de falar e agir. É muito importante deixar claro, que todos os valores são estipulados pela administração da WEGO, nunca cobrando taxas adicionais, ou fazer qualquer tipo de alteração nos valores. É extremamente necessário seguir à risca todas as normas, para manter um bom relacionamento com seus clientes e a empresa.

Todo representante é o espelho da empresa, desenvolva sempre o melhor trabalho e obtenha crescimento profissional e pessoal.

Manual revisado e válido a partir de 31/08/2018.



www.wegosl.com.br

Sede: Avenida 7 de Setembro,
2451, Rebouças - Curitiba - PR

CNPJ: 27.679.111/0001-22