

ESTRATÉGIAS QUE ALIAM MARKETING E COMUNICAÇÃO PODEM ALAVANCAR NEGÓCIOS

Ferramentas diagnosticam e propõem soluções eficazes que impactam diretamente na receita final

Curitiba, 16 de julho de 2018 – Em um mercado cada vez mais competitivo, se destaca quem consegue comunicar melhor o seu produto ou serviço, sendo mais assertivo nas suas técnicas de venda e com isso, gerando lucro. Esse é o ciclo econômico, mas muitas empresas acabam morrendo antes mesmo de completar o segundo ano, e isso acontece em virtude do despreparo do empreendedor em lidar com o próprio negócio.

De acordo com Pilar Moretzsohn, sócia da **DDE Comunicação**, a solução para fazer um negócio decolar existe, mas ela não é milagrosa. “Percebemos que os nossos clientes tinham boa vontade e perfil empreendedor, mas perderam diversas oportunidades de negócio porque não sabiam comunicar os seus serviços de maneira correta, para a pessoa certa no momento certo”, diz. E foi assim que em 2016 a **DDE**, em parceria com a Agência Comics, da empresária Ninotchka Weimer, começou a oferecer uma ferramenta de negócios chamada **A Vendoria**. Trata-se de uma nova visão do negócio do cliente pela perspectiva do marketing e da comunicação.

“É a união de duas especialidades muito fortes e essenciais para a venda e que muitas vezes não é dada a devida importância pela área de vendas. Agregamos técnicas únicas e inovadoras em que percebemos o diferencial competitivo do cliente, por exemplo, o que ele faz que ninguém mais faz, e o ajudamos a aumentar as suas vendas”, conta Pilar.

Vendendo mais e melhor

Por meio de um diagnóstico da empresa, **A Vendoria** consegue avaliar em qual fase está a falha e propõe soluções que unam marketing, comunicação, comercial e vendas, colocando-os na mesma sintonia, promovendo assertividade nos processos e trazendo, como consequência, o lucro tão esperado pelo empresário.

Tudo parte de um planejamento estratégico. “Por meio de um suporte exclusivo, passo a passo, posicionamos a marca tendo como foco o consumidor final, por isso as metas são traçadas em cima de vendas”, explica Pilar.

Tendo como base a comunicação global e assertiva do negócio, é possível entregar ao cliente algo único, destacando o que precisa ser destacado, envolvendo as pessoas certas e utilizando ferramentas corretas.

Mas é necessário que o empresário esteja preparado para as mudanças que seu negócio deverá enfrentar. “Impactamos as pessoas de forma positiva, expandimos as suas mentes, transformamos a empresa e a preparamos para esse novo patamar de vendas”, conclui Pilar.

Sobre a DDE Comunicação

Endereço: Rua Pinheiro Guimarães, 1159, Bairro Portão, Curitiba/PR

contato@agenciadescomplica.com.br

Telefone: (41) 99692-4573

DESCOMPLICA



Agência de Mídias e Comunicação

Agência de comunicação sediada em Curitiba e com atuação nacional. Por meio de cursos, mentorias e serviços que promovem envolvimento, a **DDE** estrutura a comunicação de pequenas e médias empresas, trabalhando com o diferencial competitivo que cada uma possui. A DDE representa influenciadoras que ajudam a valorizar e divulgar sua empresa. Mais informações podem ser obtidas pelo site <http://www.ddecomunica.com/>.

Atendimento à imprensa – Descomplica Agência de Mídias

Janaína Fogaça

Jana@agenciadescomplica.com.br

Ulisses Dalcól

ulisses@agenciadescomplica.com.br

Fone: 41 99692-4573 / 3030-4480

Facebook: @agenciadescomplica

Website: www.vempradescomplica.com.br

Endereço: Rua Pinheiro Guimarães, 1159, Bairro Portão, Curitiba/PR

contato@agenciadescomplica.com.br

Telefone: (41) 99692-4573