

Roteiros Único Contato - 13-11

Roteiro 1: "Venda Recorrente Não é Sorte, é Estratégia"

Introdução (0s - 5s):

Você sabia que se depender só do cliente lembrar de você, está deixando dinheiro na mesa?

Explicação/Contexto (5s - 15s):

Venda recorrente não é sorte. É estratégia. E a estratégia é automatizar!

Com a Único Contato, você dispara lembretes, promoções e cria fidelização automática.

Imagine, seu cliente comprou hoje, ele volta no mês que vem. Vai comprar com você ou com o concorrente?

Finalização (15s - 30s):

Não perca mais vendas. Clique aqui e transforme sua farmácia em uma máquina de vendas.

CTA: Transforme já sua farmácia com a Único Contato.

Roteiro 2: "Quem Lembra, Vende de Novo"

Introdução (0s - 5s):

Dono de farmácia, quer fidelizar cliente de verdade? Então, presta atenção: quem lembra, vende de novo.

Explicação/Contexto (5s - 15s):

O mesmo medicamento que seu cliente comprou hoje, ele vai comprar mês que vem. Mas...

A pergunta é: ele vai comprar com você ou com o concorrente?

Com a Único Contato, você se antecipa e dispara lembretes automáticos. A venda acontece antes mesmo do cliente procurar.

Finalização (15s - 30s):

Evite vazamento de vendas! Clique no link e veja como podemos te ajudar a fidelizar de vez.

CTA: Não perca vendas. Vamos fidelizar seus clientes agora!

Roteiro 3: "Antecipe a Venda, Não Espere o Cliente Pedir"

Introdução (0s - 5s):

Você já pensou em como vender antes que o cliente procure por você?

Explicação/Contexto (5s - 15s):

Com a Único Contato, sua farmácia se antecipa às necessidades do cliente.

Através de disparos automáticos, lembramos o cliente da compra do mês passado, criando uma antecipação da compra.

Finalização (15s - 30s):

É a venda garantida, feita antes mesmo de o cliente lembrar de você.

CTA: Clique no link e descubra como automatizar suas vendas com a Único Contato.