

# PARCERIAS

#9

Para a estruturação do marketing da sua empresa, parcerias são muito importantes.

Seria parcerias com negócios locais: salão de beleza, esmalteria, maquiador, loja de sapatos, como alguns exemplos.

## COMO FUNCIONA

Por exemplo, no salão de beleza, o dono do salão deixa um cartãozinho na minha loja com desconto que as minhas clientes podem usar nos procedimentos e eu deixo um cartãozinho de desconto no salão dele com o mesmo intuito e aí divulgamos. Isso gera muita venda.

## PARCERIA PARA OS EVENTOS

Sempre na Ma Belle, que fazemos o lançamento de uma nova coleção, fazemos parcerias de doces, salgados, maquiadoras, e assim eu deixava os cartões deles caso a cliente goste.

## REFORÇAR NEGÓCIOS LOCAIS

Essa é a ideia principal, reforçar os negócios locais, é mais fácil começarmos dentro da nossa cidade, da nossa região, na nossa área de atuação, depois vamos expandindo.

Quando fazemos alianças na nossa região é mais fácil de prosperar.

# PARCERIAS

## APLICATIVOS DE DESCONTO

Você cadastra sua empresa no aplicativo, e o cliente que entrar no app e pegar o cupom de desconto, ele consegue usar na sua empresa, e isso fideliza o cliente.

## LOJAS ON-LINE

Negócios on-line podem e devem fazer parcerias também. Várias lojas on-line organizam uma parceria em que cada vez que enviam um produto pelos Correios, ela envia junto um brinde da minha loja. Assim, quando a encomenda chega na casa do cliente, ele passa a te seguir e vice-versa.

- Isso é uma tendência de mercado, escolha lojas que compartilha dos mesmo ideais que você, que tem mais ou menos o mesmo número de seguidores e o mesmo público.