

## Pontos-Chave para o Sucesso

Os pontos-chave para a *Destinos com Sabor* atingir o sucesso incluem:

- **Boa Localização:** A localização das nossas lojas deverá ser estratégica, equilibrando a visibilidade e facilidade de acesso com as condições oferecidas pelo espaço e a sustentabilidade financeira.
- **Variedade e Qualidade de Informação/Produtos/Ambiente:** Iremos oferecer variedade e qualidade, não só na informação de divulgação proporcionada como nos produtos vendidos, sendo a localização/origem a temática principal de organização dos espaços. Dado que o acesso à informação é livre e sem custos para o cliente consumidor, o espaço convida desde logo a uma visita despreocupada dos clientes, sendo porém disponibilizada uma panóplia de produtos tradicionais de qualidade, das regiões promovidas, a preços convidativos. Tudo isto num espaço organizado, acolhedor e de linhas simples, que irá variando também de ambiência de acordo com a cidade/local divulgado. A variedade e qualidade da oferta proposta é fundamental.
- **Forte presença nos meios digitais:** Todos os serviços digitais que oferecemos completam adequadamente os serviços de divulgação em loja, maximizando a exposição dos clientes empresa que nos procuram, e oferecendo canais de comunicação alternativos, não só aos nossos clientes habituais como a potenciais novos clientes.
- **Excelência no Serviço ao Cliente:** Um serviço amigável, prestável e conhecedor é de extrema importância. É imprescindível informar corretamente os nossos clientes e apresentar-lhes toda a informação de forma direcionada aos seus interesses e necessidades para que escolham e comprem com confiança. Uma excelente comunicação e total disponibilidade são insubstituíveis. Cada cliente deve sentir-se único e precioso.
- **Valorização do turismo:** O potencial do turismo é vastíssimo em ambas as localizações dos nossos espaços, pelo que a preparação para o atendimento deste segmento de clientes é imperativo, em particular para turismo internacional. O cliente turista é um consumidor ávido de informação e mostra predisposição para adquirir produtos, fatores que devem ser proporcionalmente valorizados.
- **Credibilidade:** Cada cliente empresa que adquira os nossos serviços querará voltar a fazê-lo e irá sugerir-nos a outros clientes. Cada cliente consumidor que visite a nossa loja querará voltar e irá recomendar o nosso espaço a amigos e família. O marketing de “passa-palavra” (pessoalmente ou nas redes sociais) será apenas uma das estratégias de publicitação do nosso negócio.