

## GUIA DE UTILIZAÇÃO

### COMO VOCÊ DEVE NOS ENVIAR O SEU PRODUTO PARA ENVASE

Você pode enviar em barricas ou tambores devidamente esterilizados, de preferência acondicionados em sacos plásticos, devidamente lacrados, sem contato humano.

Para grandes quantidades, em containeres plásticos com peso líquido máximo de 500 kg, acompanhados necessariamente de pallets para descarga e transporte interno.

A embalagem deve estar acompanhada da nota fiscal e do Laudo de Análise Técnico do produto, descrição, lote, fabricação e validade.

### PASSOS PARA ENVIO DO LAYOUT

#### Antes de enviar o Layout:

- Solicitar tamanho da área de impressão para a criação do layout do produto escolhido;
- Descrever Pantones e cores indicados no próprio arquivo;
- O arquivo deverá ser editável no programa Corel Draw em curvas para que não ocorra mudanças na fonte do arquivo.

### O QUE DEVE ESTAR NO LAYOUT DO SACHÊ?

De acordo com nossa experiência, são inúmeros os cuidados a serem tomados na preparação do Layout do seu sachê, mas alguns são essenciais:

- Sua MARCA é seu maior patrimônio e não pode ficar escondida ou diminuta;
- As informações frontais devem ser objetivas. Deve-se evitar a poluição visual com muitos dados.
- O Layout deve identificar seu produto. Pode-se usar uma cópia reduzida do rótulo ou foto do mesmo.



### QUAIS AS MEDIDAS DE SACHÊS MAIS USADAS?

O tamanho do sachê depende da quantidade de produto a ser envasado. Para pequenas quantidades, de 2 a 12 ml/g, sugerimos a medida de 65 x 85 mm, pois há grande vantagem econômica e rapidez de produção.

Trabalhamos com inúmeras medidas, de acordo com sua necessidade de envase e área de promoção.

**Consulte-nos para maiores informações.**

### QUAIS AS QUANTIDADES QUE PODEM SER ENVASADAS?

**Trabalhamos com envases variáveis de 2 até 60g.**

Sugerimos algumas quantidades para cada produto conforme a experiência dos nossos clientes:

- |   |                |
|---|----------------|
| - Shampoos  | de 07 a 10ml   |
| - Condicionadores / Máscaras e Cremes para cabelo | de 07 a 12ml   |
| - Gel para cabelo                                 | de 05 a 10g    |
| - Loções para o corpo                             | de 07 a 10g    |
| - Gel higienizante                                | de 03 a 05g    |
| - Creme de tratamento de pele / rosto             | de 02 a 03g    |
| - Colônias  | de 05 a 07g    |
| - Gel e loções pós-barba                          | de 04 a 06g/ml |

### QUAIS PRODUTOS ENVASAMOS EM SACHÊS?

Envasamos todos os tipos de produtos com exceção de pó e lenços.

Só envasamos produtos de empresas com autorização de funcionamento do Ministério da Saúde (Anvisa) ou Ministério da Agricultura (MAPA).



## ESTRATÉGIA DE DISTRIBUIÇÃO

### FEIRAS E EXPOSIÇÕES

A entrega de sachês de amostras é a melhor e mais eficaz ação para divulgação/promoção de sua empresa ou produto. O sachê não vai para o lixo como acontece com folhetos ou folders. Podemos dizer que a lembrança da marca fica na mente do cliente.

### EVENTOS REGIONAIS

As grandes marcas têm utilizado estratégias localizadas para se tornarem mais íntimas de comunidades específicas, gerando mais aceitação e fidelidade.

Elas aproveitam eventos regionais tais como: carnaval, exposições agrícolas, festas de santos padroeiros, festas juninas, encontros religiosos, festas temáticas (do tipo peão, de Barretos), eventos esportivos e artísticos. Sintonizam o seu produto com o público específico. Neste caso a entrega de amostras atinge o público-alvo com alto índice de aproveitamento e aprovação.

### AÇÕES PARA ABERTURA DE NOVOS PONTOS DE VENDAS

Para facilitar a entrada em pontos de vendas usa-se a estratégia de oferecer ao cliente uma quantidade de amostras de acordo com o pedido implantado, para que as mesmas sirvam como potencializador das vendas locais.

### PARCERIAS COM PONTOS DE VENDAS

Com os clientes considerados parceiros pode-se oferecer amostras com a indicação no sachê do ponto de venda do produto. Ex: " à venda na .... ( nome da loja ou rede de lojas ). Essa estratégia fideliza o cliente , loja ou supermercado.



### AUMENTO DO GIRO DE VENDAS DO CLIENTE

Utiliza-se a estratégia de entregar as amostras nos lares e comércio próximos ao ponto de venda, como uma forma de acelerar as vendas daquele estabelecimento em especial.

### EVENTOS DA ESTAÇÃO (VERÃO / INVERNO)

A divulgação e promoção de produtos de verão são cada vez mais utilizadas, com a distribuição de amostras nas praias do país com grande sucesso. Os produtos de inverno com a distribuição em cidades como Campos de Jordão, Petrópolis e Gramado.

Cabe à empresa alinhar o seu produto ao poder aquisitivo dos visitantes de cada praia para ter o melhor retorno.

### HOTÉIS

Algumas empresas fazem parcerias com Hotéis para distribuírem suas amostras nos apartamentos, para que o cliente tenha a possibilidade de usá-las durante a sua estadia. Desta forma o Hotel economiza produtos de banho e promove a marca do seu parceiro

### RESTAURANTES E BARES

Na hora de pagar a conta, junto com a mesma ou através de promotores, é feita a entrega das amostras para grupos específicos de clientes com o perfil de consumo do produto ( jovens, executivos, casados , estudantes, etc.).

