

PROCESSO SELETIVO EXTERNO – 03/2021

GABARITO

ASSISTENTE DE ÁREA - COMERCIAL – JURISDIÇÃO: NATAL									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
B	D	B	E	D	C	A	B	C	E

Questão 11:

Escreva uma carta comercial para um diretor da Federação das Empresas do Comércio do RN. Além da estrutura própria de uma carta comercial, a sua correspondência deverá conter:

- a) uma descrição/apresentação da companhia em que você trabalha (pode usar uma fictícia em Natal);
- b) algumas atividades que essa companhia desenvolve no setor do comércio local;
- c) a intenção da empresa em estabelecer uma parceria com a Federação.

Carta 01/2021

À Federação das Empresas do Comércio do RN
Ao Sr. Presidente xxxx

Natal, xxx de xxxx de 2021.

A empresa xxxx que atua no mercado da cidade de Natal RN há xx anos,

desenvolvendo atividades na área de venda e comercialização de xxxx vem por meio

desse buscar o estabelecimento de uma parceria, a fim de (dizer quais são os objetivos da parceria, o que deseja da Federação e as consequências da parceria, caso a mesma venha a ocorrer).

Finalizar a carta reiterando a empresa solicitada, mostrando forte interesse em que as conversas evoluam e de fato a parceria venha a se concretizar.

Renovar os votos de parceria.

Assinatura do diretor da empresa solicitante.

Questão 12:

O funil de vendas é uma ferramenta bastante utilizada em sites de vendas online. Sendo assim, explique o que é e o que faz um funil de vendas, quais são as suas etapas e por que ter um funil de vendas em seu negócio. (Utilize apenas o limite de linhas abaixo).

RESPOSTA:

O funil de vendas é um modelo estratégico separado por estágios, estruturando de forma visual toda a jornada de compra de um cliente em potencial. É a reprodução do caminho natural que o usuário percorre até efetuar a compra de um produto ou serviço.

O funil de vendas visa converter os visitantes em potenciais compradores. Porém, é necessário que o visitante percorra todas as etapas, de entrar no seu site, conhecer sua marca, entender seu produto, adicionar no carrinho ou despertar interesse por comprá-lo, e de fato comprar. O funil de vendas tradicionalmente tem 4 etapas: Visitante, Lead, Oportunidade e Venda.

Os visitantes são as pessoas que chegam até sua loja site ou landing page através dos mais diversos canais de aquisição. Os leads por sua vez são as pessoas que passaram da fase de visitante e de alguma forma deixou uma informação para você, ou seja, realizou um cadastro. Oportunidades são os leads que além de se escreverem no seu site, “levantaram a mão” para você, ou seja, o lead te deu informação e deu um sinal que pode vir a ser seu comprador, exemplificando, seria quando a pessoa coloca produto no carrinho. Por fim, vendas é quando a oportunidade de fato consumou a compra.