

Atacadão das Calcinhas

by Zete

Elizete Robledo da Costa, à frente do Atacadão das Calcinhas de Cabo Frio desde a fundação, em abril de 2010, enfrentou o desafio de reposicionar e reformular sua marca. Após orientação abrangente do Sebrae, incluindo aspectos financeiros e liderança, a necessidade de aprimorar estratégias de *rebranding* e *marketing* digital ficou evidente. Elizete buscou orientação do Sebrae e, após realizar projetos e consultorias ao longo de três anos, a presença digital da empresa cresceu significativamente, as vendas *online* aumentaram em mais de 30%, contribuindo nos lucros, a empresa se tornou mais competitiva no mercado, com um aumento constante no número de clientes, e se tornou referência na cidade de Cabo Frio. Jogue o dado e viva a jornada empreendedora do Atacadão das Calcinhas!



Empresária Elizete, ao centro, e sua equipe

Foto de acervo pessoal.

Início

Procurou o Sebrae pela primeira vez. Avance 1 casa.



Identificou gargalos financeiros após orientações. Volte 2 casas para se reestruturar.

Reavalie seu posicionamento de marca, estratégias de *marketing* digital e sua equipe. Não jogue a próxima rodada.

Forte concorrência nacional e internacional. Volte 3 casas.

Iniciou a capacitação de Planejamento Estratégico Avançado. Avance 2 casas.

Desafios decorrentes da pandemia. Fique uma rodada sem jogar.

Ingressou no Projeto Moda Varejo. Avance 2 casas.

Começou o Sebraetec – Design de Ambiente. Avance 1 casa.

Atraiu novos clientes e aumentou seu faturamento *online*. Avance 2 casas.

Sucesso

Realizou a Consultoria de Marketing. Avance 1 casa.

Reformulou a identidade visual da empresa e realizou seu *rebranding*. Jogue novamente.

Equipe capacitada pelos cursos Como atender melhor o seu cliente e Líder Coach! Avance 3 casas.

Entre em contato com o Sebrae: 0800 570 0800