

## BOAS-VINDAS AOS NOVAS FUNCIONÁRIAS

É com grande entusiasmo que a PinPag recebe as mais novas integrantes que se juntaram à equipe neste mês de Julho de 2024 e que agora fazem parte da nossa família!

Estejam certas de que todos os membros da família PinPag irão prestar o apoio necessário para a rápida integração às nossas rotinas, oferecendo orientação e compartilhando conhecimento.

Sejam Bem-Vindas:

01/07 - Greice Augusta dos Santos Souza, da Equipe Regional 4

12/07 - Pollyana Mendonça de Freitas Wanderley, da Equipe Regional 4



## A IMPORTÂNCIA DA MANUTENÇÃO DE CLIENTES E A FIDELIZAÇÃO

No mercado competitivo, a diferenciação é crucial. Empresas que conseguem criar um relacionamento sólido com seus clientes desfrutam de uma vantagem competitiva significativa. Clientes fiéis não são facilmente atraídos pelos concorrentes, mesmo que ofereçam custos mais baixos ou condições tentadoras.

A lealdade do cliente constrói uma barreira contra a concorrência, garantindo uma base de receita estável. Focar na manutenção de clientes com boa performance de negócios é uma estratégia econômica e vantajosa. Estatisticamente, trabalhar para conquistar novos clientes pode custar muitas vezes mais do que manter e apoiar a expansão dos existentes, devido aos altos custos de prospecção, negociação e integração. Por outro lado, clientes fidelizados já estão familiarizados com os processos da nossa empresa, exigindo menos investimento contínuo.

Clientes bem atendidos desenvolvem ao longo do tempo uma importante fidelização e confiança, e geralmente apresentam crescimento constante em seu volume de transações, sem necessidade de esforços intensivos de vendas por parte de nossa equipe comercial. Além disso, a satisfação desses clientes frequentemente gera recomendações, trazendo novas oportunidades de negócios.

A manutenção de clientes também ajuda a reduzir a possibilidade de migração para concorrentes, o chamado "churn rate". Para garantir essa continuidade, é essencial monitorar o desempenho dos clientes em tempo real, e temos excelentes ferramentas para isso.

Oferecer suporte personalizado e manter uma comunicação regular de apoio aos negócios do cliente é o caminho mais adequado e de melhor resultado. Manter clientes com boa performance não só é mais econômico do que conquistar novos, mas também contribui para a estabilidade e o crescimento sustentável da PinPag. Adotando estratégias focadas na retenção e fortalecimento do relacionamento com clientes existentes, a área comercial pode garantir um aumento contínuo no faturamento e uma base de clientes mais forte, leal e satisfeita.

## NOVO APLICATIVO PARA OS TERMINAIS DE PAGAMENTOS SMARTPOS P2

Sempre buscando o aperfeiçoamento, modernização dos nossos serviços e uma experiência ainda melhor de utilização por nossos clientes, anunciamos o lançamento de nova versão do aplicativo para os terminais SmartPOS P2, chamado de "PinPag Pay", que estará disponível para instalação no próximo dia 1º de agosto.

A nova versão do aplicativo otimiza o processamento das transações, reduzindo o tempo de espera e aumentando a eficiência. A interface do usuário foi redesenhada para ser mais intuitiva e fácil de usar, facilitando a navegação e o acesso às funcionalidades.

Está sendo publicado um "Informativo" com todo o detalhamento necessário para que a área comercial e de suporte se preparem e detenham todas as informações necessárias para auxiliar os clientes na instalação dessa nova versão.



## ANIVERSARIANTES DA SEMANA

(30/07 a 05/08)

- 01 de agosto - Pollyana Mendonça de Freitas Wanderley - Regional 4
- 03 de agosto - Ana Beatriz Lima Neves - Risco & Cadastro
- 03 de agosto - Ana Carolina Longobardi de Lima - SAC/Suporte
- 04 de agosto - Lucas Naiade Soares Alcantara - Pesquisa&Desenvolvimento
- 05 de agosto - Eduardo Farias Vilar - SAC/Suporte
- 05 de agosto - Evelyn Gleice Souza das Mercedes - Regional 1