



PORTFOLIO

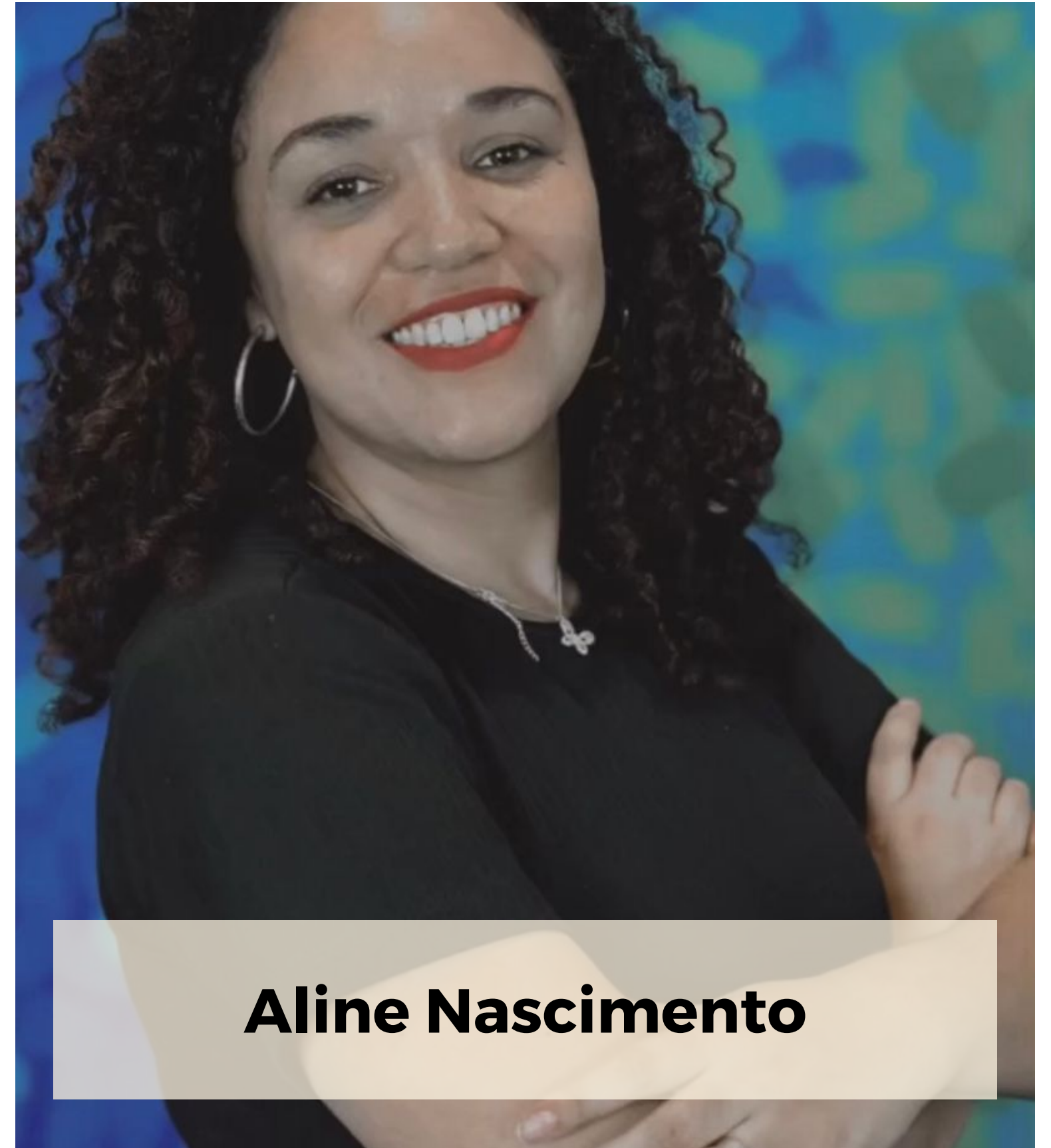
Aline Nascimento

2023

QUEM SOU EU

Sou uma profissional com ampla experiência em comunicação estratégica, comunicação interna, endomarketing e relacionamento com o cliente, com um histórico comprovado na criação e execução de ações eficazes. Minhas habilidades abrangem uma variedade de áreas, incluindo:

- Estratégia de Comunicação;
- Réguas de E-mail Marketing;
- Comunicação Interna e Endomarketing;
- Relacionamento com o cliente e gestão de marcas.



Aline Nascimento

BLOG

Definição da pauta, criação do conteúdo e publicação, através do Webflow

Marketplace blog

Mundo Marketplace

Marketing e Vendas

Tendências

Instituições



**Usuário do Marketplace: 10 termos que
você precisa saber**

Marketplace
**Venda no
Marketplace**
Venda no

Multiplique as suas vendas
em nosso marketplace.

Conheça o Via Marketplace

arketplace blog

Mundo Marketplace

Marketing e Vendas

Tendências

Instituições



**Importância de ter uma boa cesta de
produtos na loja online.**

Marketplace
**Venda no
Marketplace**
Venda no

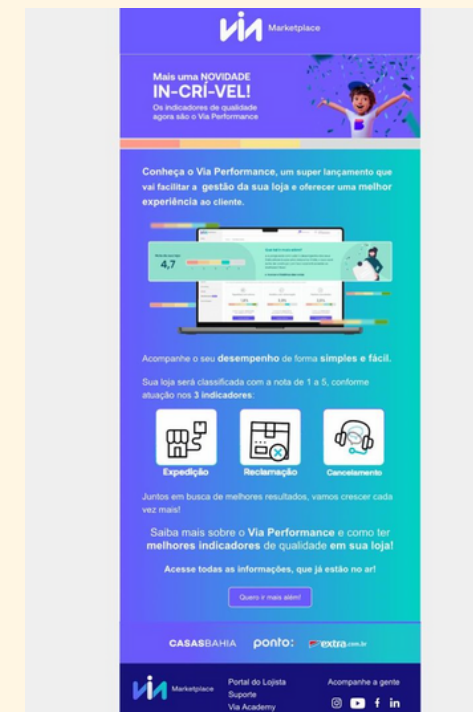
Multiplique as suas vendas
em nosso marketplace.

Conheça o Via Marketplace

Inscreva-se e

E-MAIL MARKETING

Definição da estratégia, criação do conteúdo e direcionamento do design, junto com o time de criação.



Atualização da plataforma



Campanha promocional



Ação Sazonal

COMUNICAÇÃO ESTRATÉGICA

Definição da estratégia, criação do conteúdo e desenvolvimento de materiais de divulgação.

Taxa de expedição

GRATUITA

10 a 30 de Setembro/20





Durante este período a taxa do Delivery Center, que é aplicada em todos os pedidos, com mínimo de 5,00 e máximo de 10,00, será isenta para todas as unidades Grand Cru.

RETROSPECTIVA 2019

Caro parceiro,

Nós da Delivery Center, gostaríamos de agradecer por toda parceria e confiança no último ano.

Separamos alguns destaques da sua operação em 2019.

PEDIDOS

170

CLIENTES

170

MÉDIA

R\$ 135,55

FATURAMENTO

R\$ 23.045

Canal maiores vendas

Próprio

HORÁRIO E DIA DE PICO

JANTAR - DOMINGO

Desejamos a você um próspero 2020 com muitas conquistas e que seja um ano promissor.



DELIVERY CENTER | BOTEQUIM DA ALCIDES

TRABALHAMOS JUNTOS

Valorizamos a pluralidade de pensamentos, conhecimentos, ideias e soluções. Para que juntos possamos atingir o sucesso de vendas, estamos te enviando os resultados referente ao mês de agosto/2020. Desta forma, conseguiremos juntos traçar a melhor estratégia de sucesso.

Veja os resultados que tivemos no período de 01 a 15 de outubro/2020.

OUTUBRO/2020

TPV - Volume total de Pagamentos

1ª quinzena de out.

Faturamento: R\$ 3.510
Total de pedidos: 87
Ticket Médio: R\$ 47,0

Canais de Vendas

iFood: 59%
Rappi: 26%
Uber Eats: 15%

OPORTUNIDADE DE CANAIS

Anota Ai
Mensalidade isenta até Dez/2020

Horário e dias com maior volume

Quarta - feira - 17.02% dos pedidos
Quinta-feira - 14.09% dos pedidos
Sábado - 14.09% dos pedidos

39.01% realizados às 12:00hs.

Tempo de produção

Até 3 min. — 02.44%
3 até 10 min. — 64.63%
10 a 15min. — 20.73%
15 a 20min. — 04.88%
20 a 25min. — 06.10%
mais de 35min. — 01.22%

Tempo produção + entrega

Até 20min. — 07.41%
20 até 30min. — 43.21%
30 a 40min. — 23.46%
40 a 45min. — 07.41%
45 a 50min. — 04.94%
50 a 55min. — 03.70%
mais de 60min. — 07.41%

Vamos juntos !Atingir resultados ainda melhores, neste próximo período.

 deliverycenter.com

BOLETIM DELIVERY CENTER

Confira seus resultados conosco referente à ago/20



TRABALHAMOS JUNTOS

Valorizamos a pluralidade de pensamentos, conhecimentos, ideias e soluções. Para que juntos possamos atingir o sucesso de vendas, estamos te enviando os resultados referente ao mês de agosto/2020. Desta forma, conseguiremos juntos traçar a melhor estratégia de sucesso.

TPV (com frete)	TPV (sem frete)
R\$188.139	R\$170.148
Pedidos 3.265	Clientes 3.265
Ticket Médio R\$ 57,62	Lojas (com Vendas) 1

Média de vendas

Veja na tabela ao lado o TPV com e sem frete, ticket médio, quantidade de clientes e pedidos realizados, no período de 01 a 31/ago.

Oportunidade: campanha de fidelização de clientes.

Canais de vendas

No gráfico ao lado, veja que 55% dos seus pedidos, são realizados através do ifood.

Oportunidade: Foco no restante dos canais, para evoluir o volume de vendas para 50%.



Horário e dia de pico

Sábado e Domingo, são os dias de maior volume de vendas, com horário entre 20 a 21:00hs. Lembre-se de reforçar o estoque nesses dias, para não perder nenhuma venda.

Oportunidade: Ações pontuais, durante a semana.



OCT - Order Cycle Time

Analizando o volume total de pedidos, vemos uma necessidade de melhoria logística em cerca de 6.89%.

Oportunidade: análise operacional e logística por parte do DC

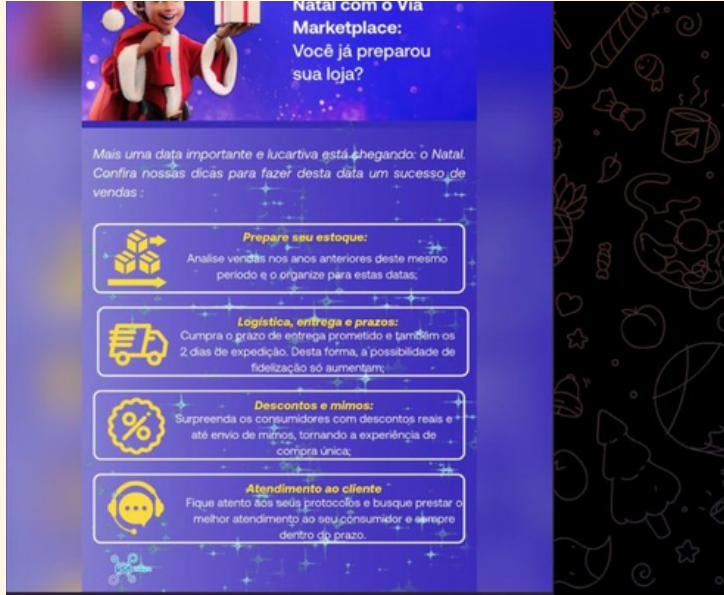
20 a 30 Minutos	30 a 40 Minutos	40 a 45 Minutos	45 a 50 Minutos	50 a 55 Minutos	55 a 60 Minutos	Mais de 60 Minutos
17%	27%	28%	19%	10%	11%	8%
813	1063	728	188	78	54	227
24,67%	32,25%	22,09%	5,70%	4,60%	1,64%	6,89%

VAMOS JUNTOS, BUSCAR RESULTADOS AINDA MELHORES, NESTE PRÓXIMO PERÍODO.

 deliverycenter.com

TELEGRAM

Definição da estratégia, criação do conteúdo, design e gestão do canal.



Natal com o Via Marketplace: Você já preparou sua loja?

Mais uma data importante e lucrativa está chegando: o Natal. Confira nossas dicas para fazer desta data um sucesso de vendas:


- Prepare seu estoque:** Analise vendas nos anos anteriores deste mesmo período e organize para estas datas.
- Logística, entrega e prazos:** Cumpra o prazo de entrega prometido e também os 2 dias de expedição. Desta forma, a possibilidade de fidelização só aumentam.
- Descontos e mimo:** Surpreenda os consumidores com descontos reais e até envio de mimo, tornando a experiência de compra única.
- Atendimento ao cliente:** Fique atento aos seus protocolos e busque prestar o melhor atendimento ao seu consumidor e sempre dentro do prazo.

Fala, lojista!

Não deixe o fim de ano passar sem vendas!

Veja as nossas dicas pra você arrebentar ainda mais de vendas neste Natal.

Se quiser saber mais sobre a gestão da sua loja, acesse agora a **Via Academy**, nossa escola para lojistas e se torne um lojista



com a Tiny e tem dúvidas quanto sua integração com o Via Marketplace?

Através da nossa trilha te ajudamos com diversos assuntos, como **configuração, cadastro de produto, token e muito mais.**

Olá, lojista!

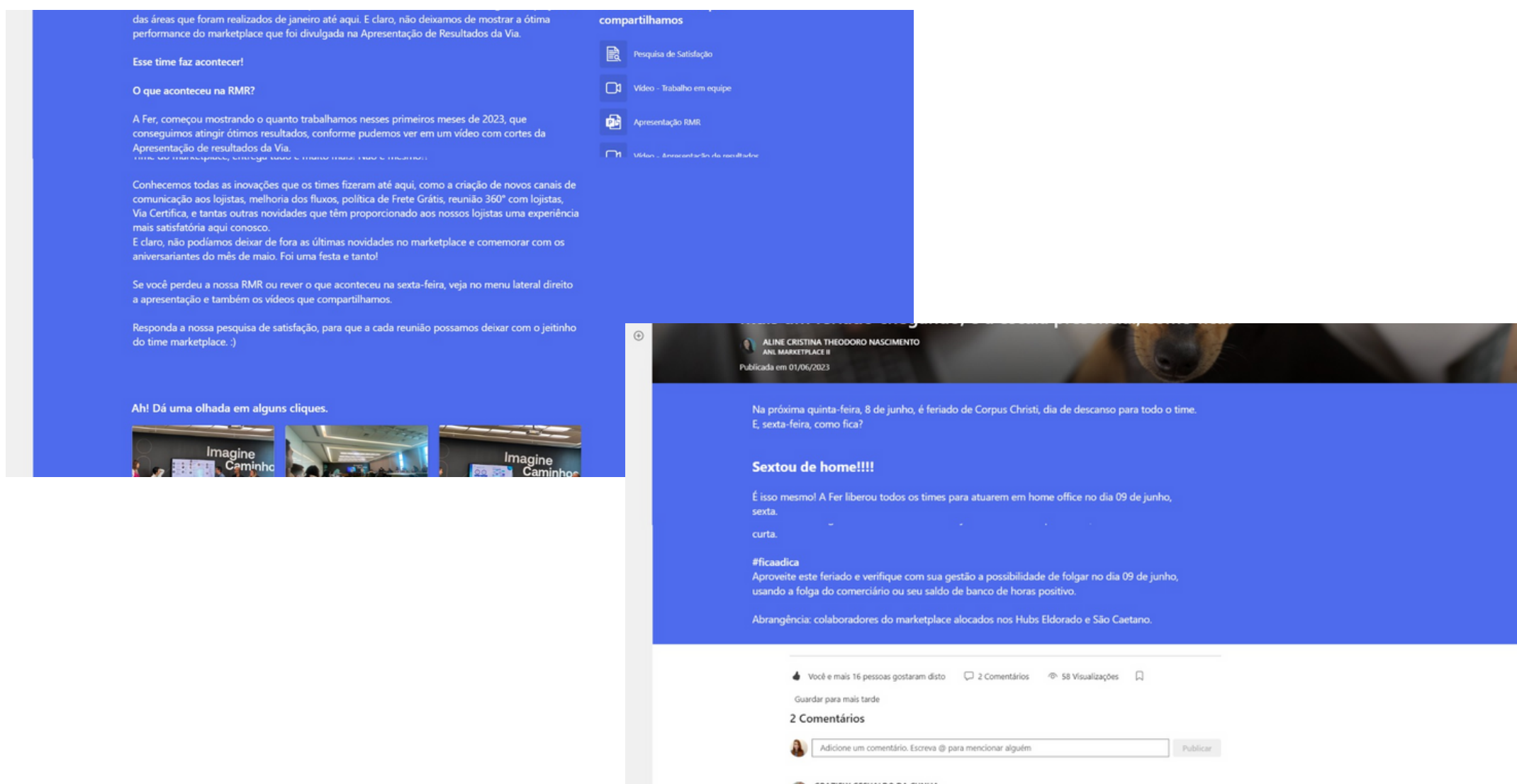
Você está sabendo da super novidade em nosso Via Academy?

Não?

Então essa é para você, que utiliza o **Tiny** para fazer a gestão de sua loja ou está a procura de uma integradora e deseja saber como é realizado todas as configurações, passando pelo cadastro do token até o envio de seus SKUs para o Via Marketplace.

COMUNICAÇÃO INTERNA

Definição da estratégia, criação do conteúdo e publicação. (Site de Comunicação Sharepoint).



Divulgação do canal

OBRIGADA!

+55 11 9.4555-0783

aline.theodoro43@gmail.com

[linkedin.com/in/aline-cristina-theodoro-nascimento-28a07a17a](https://www.linkedin.com/in/aline-cristina-theodoro-nascimento-28a07a17a)