

RECOMPENSE COMPRADORES FIÉIS

COM OFERTAS PRIVADAS



Seu custo diminui quando você vende para os mesmos torradores a partir do terceiro ano. Isso te dá flexibilidade para um "desconto fidelidade". Identifique quais torradores podem receber uma oferta sem a taxa de Matchmaking. Eles pagam menos e seu FOB continua igual.

O que é a taxa de Matchmaking?

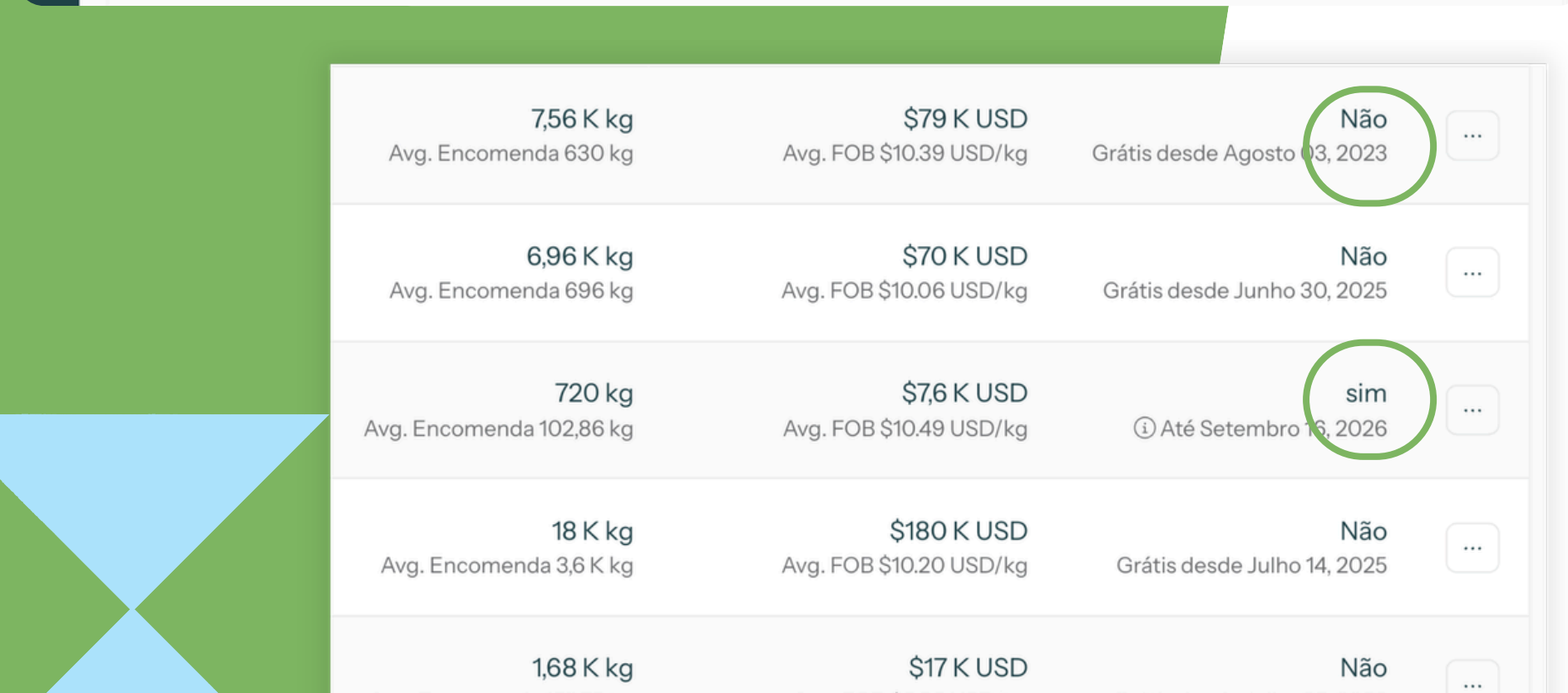
Você pode recompensar clientes fiéis na Algrano usando ofertas privadas. Isso não reduz seu lucro: é o custo de venda que diminui. É que a Algrano não cobra taxa de serviço quando você já vende para a mesma torrefação por 3 anos. Mas há uma taxa nas vendas a novos clientes. Se você publicar apenas uma oferta pública para todos, como deve definir o preço? Com a taxa de Matchmaking ou sem ela?



É melhor repassar ou absorver a taxa?

Alguns produtores preferem absorver a taxa no preço FOB. Nesse caso, você não precisa fazer nada diferente. É só criar suas ofertas públicas como de costume.

Mas nem todo mundo pode fazer isso. Se você decidir somar a taxa ao seu preço FOB, seus compradores mais antigos e fiéis acabam pagando mais caro do que deveriam. A boa notícia é que dá para evitar isso fácil e manter esses clientes satisfeitos.



A melhor solução para recompensar seus clientes antigos é separar a oferta de aquisição, que fica pública no marketplace, da oferta de fidelidade, que é privada.

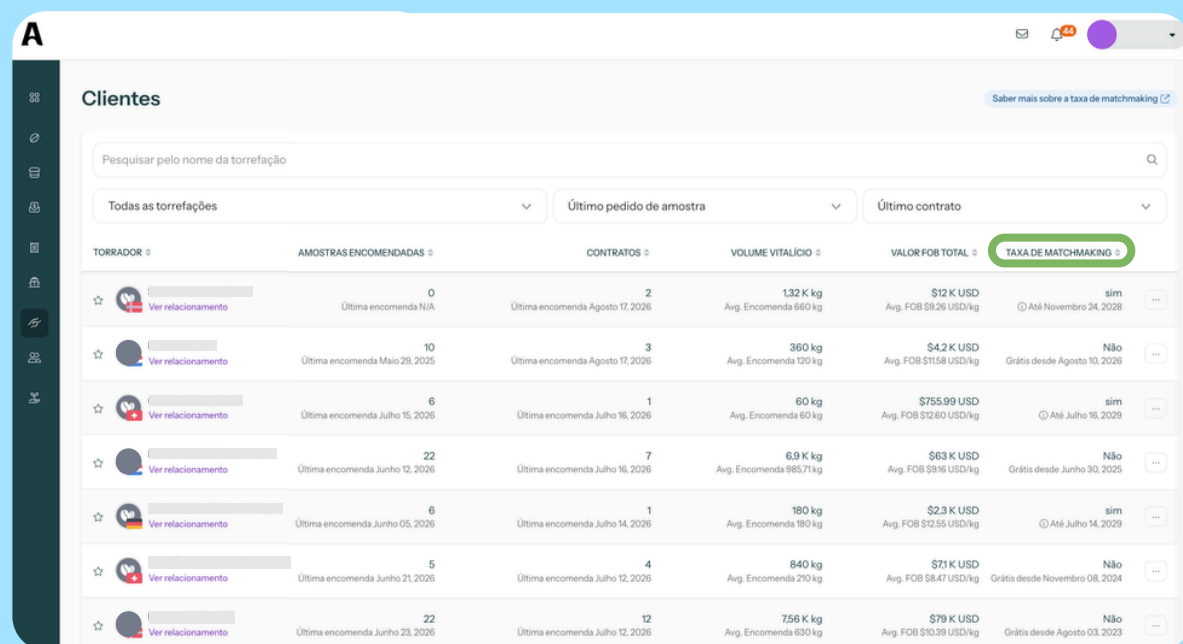
Mas se você tem muitos clientes, é difícil lembrar há quanto tempo cada um compra de você. Então, como saber em quais vendas você não vai ser cobrado?

A informação toda está no seu CRM (ferramenta de Customer Relationship Management). A última coluna da sua **página Clientes** mostra se a taxa de Matchmaking será cobrada ou não na próxima venda para aquele torrador.

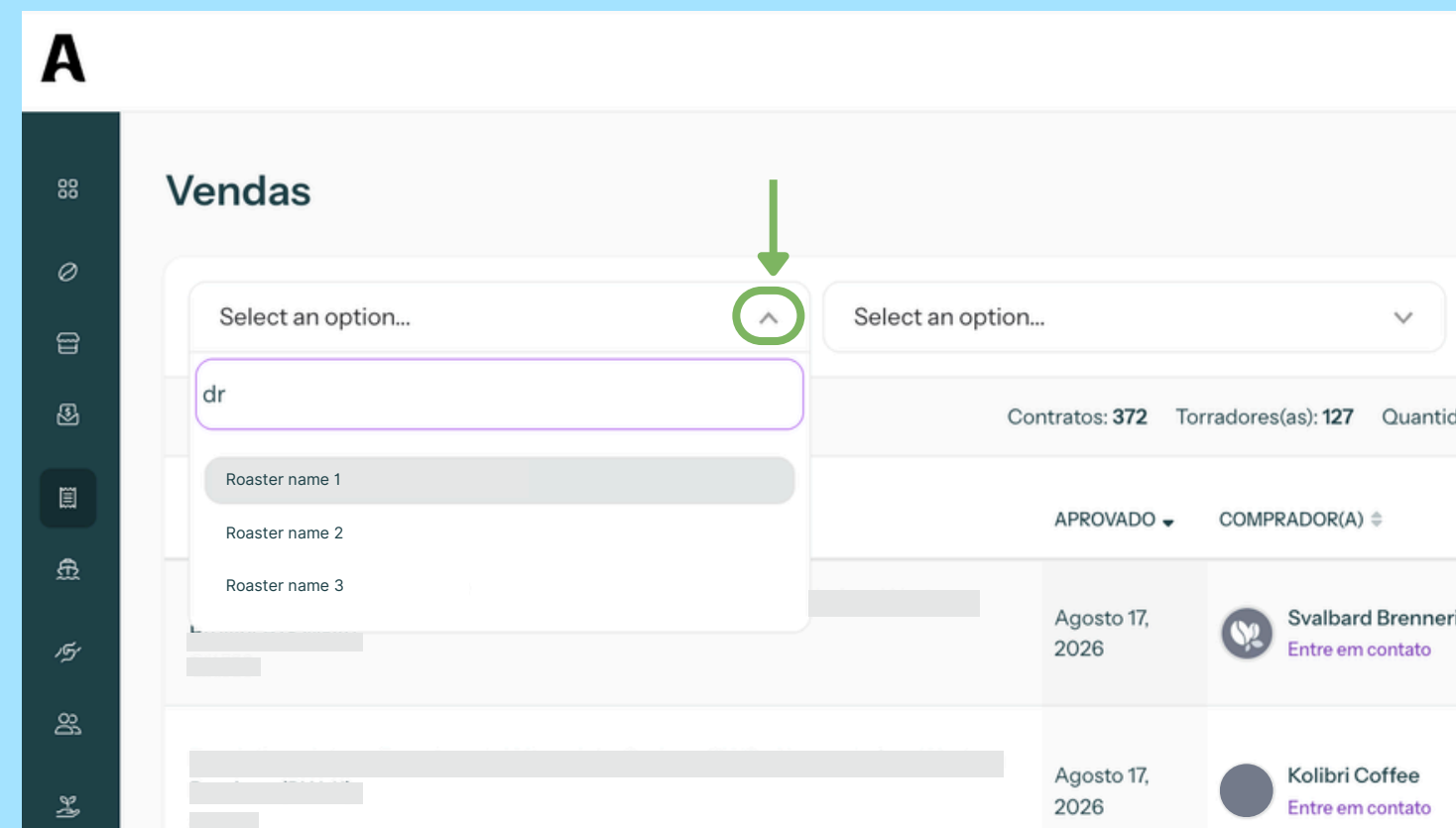
PASSO A PASSO

Se você está entrando numa **nova safra**, siga o passo a passo para descobrir quando as ofertas privadas são necessárias:

1. Abra a sua aba **Cientes** e clique na seta ao lado de “**Taxa de Matchmaking**”. Isso reorganiza a tabela e traz para o topo todos os torradores com 3 anos ou mais. Assim você vê para quem **vender sem taxa**. São esses que devem receber ofertas privadas.



2. Abra a sua página **Vendas** em outra aba. Clique no primeiro menu suspenso no canto superior esquerdo e selecione o nome do torrador para quem você quer criar uma oferta privada. Veja qual(is) café(s) ele comprou, o volume e o tamanho da saca.



3. **Faça uma lista** de todos os torradores e os cafés que eles compraram. Anote o ID e o nome do lote. Some o volume total de cada lote.

4. Vá até a sua página **Cafés**, encontre o **ID do lote** que o seu torrador comprou e clique nele. Você cai na página de detalhes do lote, de onde pode criar uma oferta nova.

5. Crie a oferta como faria normalmente. Na etapa de configuração de preço, **não some a taxa de Matchmaking** ao preço FOB. No fim da página, selecione “Privada” para esconder a oferta.

6. Copie o link da oferta e **mande para o torrador**. Você pode compartilhar a oferta pela plataforma ou por e-mail.

Fixar preço para Convencional

Estabelecer um preço fixo, independente do mercado.

Actualizações automáticas diárias do C-Market + diferencial.

Preço farm gate *

9.35

USD/kg

Inclui transporte para o exportador + impostos de venda interna.

Custos de exportação *

3.2

USD/kg

Insira o custo cobrado pelo seu exportador para transportar seu café até o porto. Confirme com eles.

Preço FOB *

12.55

USD/kg

Dica: 7.5 USD - 13.0 USD/kg FOB - os recentes cafés Convencional de Ruanda em Algrano. Saiba mais

As taxas de matchmaking são agora deduzidas do FOB

Informação

TAXA	PAGAMENTO LÍQUIDO
Com matchmaking	
↳ Menos de 18 toneladas Volume de vida útil com torrador	\$12.1100 USD / kg
↳ Mais de 18 toneladas Volume de vida útil com torrador	\$12.3300 USD / kg
Sem matchmaking	\$12.5500 USD / kg

Gerir clientes

Fechar

Salvar

E se vários torradores compraram o mesmo café?

Se você tem vários clientes antigos que compram o mesmo café, crie **só uma oferta privada e compartilhe o mesmo link com todo mundo**. A oferta precisa ter volume suficiente para cobrir a necessidade de todos os torradores.

Se um torrador resolver reservar mais volume do que o esperado, você sempre pode adicionar mais editando o inventário vinculado à oferta.

O único motivo para ter mais de uma oferta é se você quiser dar preços FOB diferentes. Ou, talvez, se você oferece o mesmo café em tamanhos de saca diferentes (por exemplo, alguns torradores compram sacas de 35kg e outros, de 70kg).

E se o torrador quiser comprar um café novo?

A taxa de matchmaking se aplica ao relacionamento, não ao café. A transação continua sendo gratuita para você mesmo se o torrador estiver testando algo novo.

