

PARA DONOS DE BUFFET

Como encher o salão de **segunda a quinta** com eventos de empresa

Noiva não casa na terça. Empresa faz treinamento, convenção e confraternização em dia útil. É outro cliente, com outra decisão: compra pelo CNPJ e escolhe pela estrutura. Confraternização se decide entre setembro e novembro. Treinamento e convenção, o ano todo.

QUEM DECIDE**RH**

Confraternização, integração de novos funcionários, festa de fim de ano.

Comercial e marketing

Convenção de vendas, lançamento de produto, evento para clientes.

Diretoria e associações

Palestra, premiação, reunião de associados.

O QUE A EMPRESA VAI PERGUNTAR (TENHA A RESPOSTA PRONTA)**CNPJ e nota fiscal****Contrato com regra de cancelamento****Estacionamento****Som e acústica****Projetor e telão****Wi-Fi****Acessibilidade****Horário de início e fim****4 PACOTES PARA DIA ÚTIL • PREÇO POR PESSOA****Meio período****R\$ ____**

Sala montada e coffee break.
Treinamento e reunião.

Dia inteiro**R\$ ____**

Dois coffee breaks e almoço. Convenção e workshop.

Fim de tarde**R\$ ____**

Coquetel das 18h às 22h. Lançamento e premiação.

Confraternização**R\$ ____**

Jantar de fim de ano numa quarta ou quinta.

PRIMEIRA MENSAGEM PARA O RH (LINKEDIN OU E-MAIL)

"Olá, [Nome]! Sou [seu nome], do [Buffet], em [cidade]. Recebemos empresas de segunda a quinta para treinamentos e confraternizações, com estacionamento, som e nota fiscal. Vocês já definiram onde vai ser a confraternização deste ano?"

Quer campanha para empresas da sua região?

Diagnóstico de 15 min com a conta feita nos números do seu salão.

COMENTE**DIAGNOSTICO****@workingwebmkt**