

7.1 COMPOSTO PROMOCIONAL E COMUNICAÇÃO

7.1 Composto Promocional e Comunicação

7.1.1 Marca, Logo e Cores

Figura 1 - Logotipos em diferentes cores



Fonte: K-RIMBE

Desde o início da concepção da K-RIMBE seu objetivo primordial foi o de oferecer uma plataforma que utilizasse a tecnologia como meio para substituir os programas de fidelidade controlados por cartões impressos através de carimbos ou assinaturas.

E foi desse conceito principal que nasceu o nome K-RIMBE, derivado da palavra CARIMBO.

Sua logomarca foi desenvolvida com imagens de referências de diversos carimbos – fontes de caixa alta e a falha da tinta no papel.

Sua forma arredondada busca o sentido de ciclo completo, traduzindo o conceito de que a plataforma é completa, é 360º, entregando e cumprindo todas as necessidades de um programa de fidelidade.

O segundo círculo descontinuado busca transmitir a ideia de movimento. Por ser uma plataforma digital, esta pode sempre evoluir e melhorar.

Para a seleção das cores, uma pesquisa foi realizada no site 99designs, no artigo de 2018, *The Logo Colors of Technology*.¹

Com base neste artigo, encontramos as seguintes características às cores verde, azul e branco.

- Verde – representa versatilidade, está ligado à natureza, crescimento, renascimento. O tom *Pantone* do ano é o *lime green*, um tom de verde limão vibrante, um pouco mais ousado, um pouco mais brilhante que adiciona um toque de diversão e jovialidade ao tradicional verde.
- Azul – representa inteligência, confiabilidade e maturidade. Muitas empresas de tecnologia se inclinam para a firmeza e segurança do azul. O tom *Pantone* do ano é o *Hawaiian Ocean*, um azul turquesa brilhante que evoca calma, paz e tranquilidade.
- Branco – ausência de cor, o branco é jovem e econômico. Uma cor neutra que pode ser considerada como uma cor secundária.

Por termos comunicação direcionada aos clientes e aos usuários, a opção foi diferenciar essa comunicação pela cor dos logos, pensando inclusive no visual do ícone do aplicativo no smartphone de ambos.

O verde limão e o branco foram selecionados para a logomarca do usuário, buscando se destacar dentre outros aplicativos na tela do smartphone do usuário, transmitindo diversão e jovialidade – é o aplicativo que guarda todos os programas de fidelidade que o usuário faz parte e lhe traz a possibilidade de ganhar prêmios.

Enquanto o azul oceano e o branco foram selecionados para a logomarca do cliente transmitindo confiabilidade e tranquilidade – é o aplicativo que traz benefícios, sem complicações (navegação intuitiva e simples).

7.1.2 Plano de Comunicação

A K-RIMBE é uma plataforma de gestão de programas de fidelidade para pequenos e médios negócios. Mas para seu desenvolvimento e crescimento, ela depende tanto da construção da base de clientes quanto da base de usuários.

¹ PINCH STUDIO (Estados Unidos). **The logo colors of technology: Harness the psychology of color to build your brand.** 99designs, Oakland, CA. 2018. Disponível em: <<https://en.99designs.com.br/logo-design/psychology-of-color/technology>>. Acesso em: 15 jan. 2019.

Para desenvolver o plano de comunicação de maneira a atender a premissa acima, sem gerar custos acima dos limites disponíveis de capital inicial, a estrutura de comunicação foi fundamentada em dois pilares – crescer a base de clientes com ações que apoiem os representantes de venda e crescer a base de usuários que geram a sustentação financeira do negócio por meio das transações com os clientes.

Para isso, foram traçados os seguintes objetivos de comunicação:

- Suporte aos representantes de vendas na geração de oportunidades;
- Desenvolvimento de material de suporte aos clientes;
- Campanha de marketing para atrair usuários.

7.1.2.1 **Estratégia**

Suporte aos representantes de vendas na geração de oportunidades

Juntamente com o Diretor Comercial, já foi desenvolvido o mapeamento da região de atuação inicial e dos estabelecimentos dos segmentos restaurantes e salões de beleza que serão prospectados pela equipe de vendas.

A partir desta listagem inicial, envio de e-mail marketings serão realizados a esta base para geração de leads qualificados que vão nortear a agenda de visitas dos representantes de vendas.

Para apoiar cada visita, serão disponibilizados materiais de apoio aos representantes como cartão de visitas e apresentação da empresa.

Teremos um evento de lançamento para os primeiros prospects, como apoio ao fechamento de negócios e evento similar será realizado anualmente com o mesmo objetivo.

A tática de *Inbound* Marketing será utilizada para gerar conteúdo relevante aos clientes e prospects no blog K-RIMBE, dentro do site da marca. Utilizando sempre de e-mail marketing quinzenal para engajamento destes públicos.

Anualmente, teremos a premiação do representante de vendas que trouxe maior faturamento à K-RIMBE como ação de incentivo.

Desenvolvimento de material de suporte aos clientes

O sucesso da K-RIMBE está 100% ligado ao sucesso de nossos clientes e de seus programas de fidelidade.

Para garantir esse sucesso, criamos algumas ferramentas de apoio a nossos clientes.

Um kit de divulgação K-RIMBE será disponibilizado, sem custo, a todo novo cliente ao fechar o contrato do serviço. Esse kit é composto por materiais de PDV – adesivo, display de balcão e display de mesa, que serão posicionados no estabelecimento dos clientes com o intuito de informar aos usuários que o estabelecimento faz parte da plataforma.

Teremos também um manual, impresso e digital, com instruções de uso da ferramenta e melhores práticas de comunicação com usuários, para orientar nossos clientes na redação de suas *push notifications* e *beacon notifications*.

Campanha de marketing para atrair usuários

Conforme mencionado anteriormente, o sucesso da plataforma depende também que sua base de usuários cresça à medida que cresce sua base de clientes.

Para que essa base não seja apenas alimentada pelos clientes, temos o compromisso de apoiá-los na captação de usuários através de investimentos regulares em comunicação.

Faremos campanhas online direcionadas aos usuários, com o objetivo de aumentar a instalação do aplicativo e, posteriormente, manter o engajamento dos que já o instalaram, incentivando seu uso contínuo.

7.1.2.2 Plano de Ação

Tabela 1 - Plano de ação

Ação	Cronograma	Detalhes	Agência	Custo
Layout do site	Ago-19	Valor fixo, inclui layout do painel de controle dos clientes.	Cereja	R\$5.000,00
Layout App cliente	Ago-19	R\$ 50,00 a hora – 100 horas	Cereja	R\$5.000,00
Layout App usuário	ago-19	R\$ 50,00 a hora – 150 horas	Cereja	R\$7.500,00
Total				R\$17.500,00
Agência de publicidade	Set-19	Fee mensal	Cereja	R\$1.335,00
Total				R\$1.335,00
Adesivos de vidro	Out-19	700 unidades – R\$ 2,30 unid.	RG	R\$1.610,00
Display de mesa	Out-19	2.100 unidades – R\$ 3,50 unid.	RG	R\$7.350,00
Display de balcão 1	Out-19	700 unidades – R\$ 6,80 unid.	RG	R\$4.760,00
Display de balcão 2	Out-19	300 unidades – R\$ 7,20	RG	R\$2.160,00
Agência de Produção	Out-19	10% comissão sobre impressão	RG	R\$1.588,00
Total				R\$17.468,00
Manual Representante	Out-19	20 unidades – R\$ 11,05 unid. (25 páginas, 4x4, Offset 90g, acabamento em acetato transparente liso e verso preto, espiral wire-o preto)	Printi	R\$221,00
Manual Cliente	Out-19	250 unidades – R\$ 11,36 unid. (idem)	Printi	R\$2.840,00
Manual Call Center	Out-19	20 unidades – R\$ 11,05 unid. (idem)	Printi	R\$221,00
Cartões de Visita	Out-19	1800 unidades – R\$ 0,05 unid.	Printi	bonificado
Total				R\$3.282,00
Evento de Lançamento	Nov-19	Iguatemi Alphaville – 70 pessoas	RG	R\$15.662,20
Total				R\$15.662,20
Programa de Incentivo para representantes	Jan-20	Pacote 2 pessoas, hotel all-inclusive, passagens aéreas, extras	Cereja	R\$10.450,00
Total				R\$10.450,00
Campanha Online - Usuário	Jan-20	Facebook e Google - 30 dias	Cereja	R\$4.660,00
Total				R\$4.660,00

Fonte: K-RIMBE

7.1.2.3 Detalhamento dos Custos e Frequência

Layout website, aplicativo do cliente e aplicativo do usuário

O custo de layout do site e aplicativos foi negociado com a agência separadamente, fora dos custos de *fee*. No entanto, a partir de sua criação, todo e qualquer ajuste referente a alterações ou adição de funcionalidades, já faz parte do escopo da agência executar dentro do valor do *fee* mensal.

Os layouts do portal e aplicativos foram apresentados no Capítulo 2, nos itens 2.2.1, 2.2.2 e 2.2.3.

Importante mencionar, que cada novo cliente, deverá nos disponibilizar logomarca e fotos da fachada ou do interior do estabelecimento, em alta resolução, para que o visual do cliente seja devidamente incluso dentro do aplicativo do usuário.

Agência de Publicidade

O escopo da agência de publicidade fica restrito a prestação dos seguintes serviços mensais:

- Planejamento conjunto de 12 (doze) planos de ações com duração de um mês cada com foco em branding, performance em mídias digitais, pontos de venda e incentivo a vendas;
- Atualização do layout do site, portal de controle, aplicativo do cliente e aplicativo do usuário quando necessário por alteração ou inclusão de funcionalidade;
- Criação de até 4 (quatro) textos para o blog, alinhados à estratégia de *Inbound Marketing*;
- Criação e atualização de até 4 (quatro) materiais ricos (manuais ou *whitepapers*, de até 25 páginas);
- Criação e alteração de até 15 (quinze) materiais impressos livres (folheto simples, folder até 1 (uma) dobra, cartões de visita, adesivos, banners e displays);
- Criação e alteração de materiais de divulgação de até 4 (quatro) eventos de relacionamento (workshop, treinamento, curso ou convenção) – incluindo e-mail marketing pré e pós-evento e apresentação;
- Criação, montagem e disparo de até 15 (quinze) e-mail marketing;
- Assessoria e acompanhamento na aquisição de brindes;
- Assessoria e acompanhamento na aquisição de pacotes de viagem;
- Configuração e acompanhamento de campanhas em redes sociais, com investimento bimestral da CONTRATANTE de até R\$ 6.500,00 (seis mil e quinhentos reais);
- Realização da mineração de dados através de análise de métricas das ações realizadas, visualizando de forma tangível o alcance e o ROI, além de gerar informação substancial para decisões futuras.

Kit de Materiais de PDV

Conforme mencionado anteriormente, um kit de divulgação K-RIMBE será disponibilizado, sem custo, a todo novo cliente ao fechar o contrato do serviço.

Haverá um kit (a) para o segmento restaurantes e um kit (b) para o segmento salões de beleza. Os materiais e quantidades foram embasados no perfil dos estabelecimentos visitados durante as entrevistas de pesquisa.

- Kit restaurante – 02 adesivos de vidro, 02 displays de balcão e 20 displays de mesa;
- Kit salão de beleza – 04 adesivos de vidro e 5 displays de balcão.

Os primeiros kits serão impressos em outubro de 2019, com base no número de estabelecimentos previstos para o primeiro ano, uma média de cenário realista e otimista, ou seja, 124 salões de beleza e 110 restaurantes. As quantidades foram arredondadas para adequar a faixas de preço por quantidade das gráficas.

Um novo kit será impresso anualmente em janeiro de cada ano, a partir do ano 2, com orçamento similar, reajustado em 8% ao ano.

O layout dos kits será criado pela nossa agência de publicidade Cereja e a impressão será feita pela RG Produções e Eventos, que cobra 10% de comissão sobre o custo total da impressão.

Manuais

Teremos a criação de três manuais: um para os representantes de venda, um para os operadores do call center e outro para os clientes. Os manuais serão redigidos e layoutados pela nossa agência de publicidade, segundo briefing dos gestores responsáveis. O manual do call center será responsabilidade do Diretor de tecnologia e produto. O manual de vendas será responsabilidade do Diretor Comercial, com o apoio do Marketing.

O manual do cliente, de responsabilidade do Marketing, trará as principais funcionalidades do portal e do aplicativo móvel para negócios e, passo a passo, de como utilizar cada uma.

O manual do cliente contará, principalmente, com orientações e melhores práticas para a redação dos *push notifications* e *beacon push notifications*.

O manual também conterá a lista de ícones disponíveis na área Programas de Fidelidade do painel de controle e a lista de emoticons disponíveis nas áreas de Notificações e Beacon do painel de controle.

No princípio da operação serão impressos 20 manuais para representantes de vendas, 20 manuais para o call center e 250 manuais para clientes. Novos manuais serão impressos anualmente em janeiro de cada ano, a partir do ano 2, com orçamento similar, reajustado em 8% ao ano.

Evento de Lançamento

Como suporte aos representantes de vendas, pretendemos ter eventos de apresentação da marca, suas funcionalidades e benefícios, com a presença dos Diretores da empresa. Nossa ideia, é que esse evento aconteça periodicamente e que sejam convidados clientes já prospectados, mas que se mostraram indecisos ou resistentes a assinarem contrato.

O primeiro evento acontecerá em dezembro de 2019, com os principais leads.

O evento acontecerá no Cinépolis Iguatemi Alphaville, em horário fora do funcionamento habitual do cinema, em sala Vip com capacidade para 70 lugares.

Ofereceremos um café da manhã, seguido de apresentação dos diretores tocando nos principais pontos e vantagens da plataforma.

Cronograma Evento

9h30 – abertura do evento

9h30 às 10h30 – café da manhã

10h30 às 11h15 – apresentação

11h15 às 12h00 – pipoca e champanhe

O layout dos materiais do evento será criado pela nossa agência de publicidade Cereja e a produção do evento será feita pela RG Produções e Eventos, que cobra 10% de comissão sobre o custo total do evento.

Para este evento serão contratadas três recepcionistas (duas para a entrada e uma para entrada da sala), o lobby será decorado com *roll up* banners da marca (que poderão ser posteriormente aproveitados em outras oportunidades de eventos e feiras) iluminados individualmente, mesa de café da

manhã. O espaço do lobby do cinema já possui sofás, pufes, mesinhas e cadeiras.

O buffet do café da manhã inclui: café, chá, 02 sucos de fruta, água, mini pão de queijo, mini croissant presunto e queijo, mini ciabatta queijo minas, bolo de cenoura e chocolate e mini rosquinha doce.

Durante o café da manhã, os representantes irão apresentando os convidados aos diretores para socialização e networking.

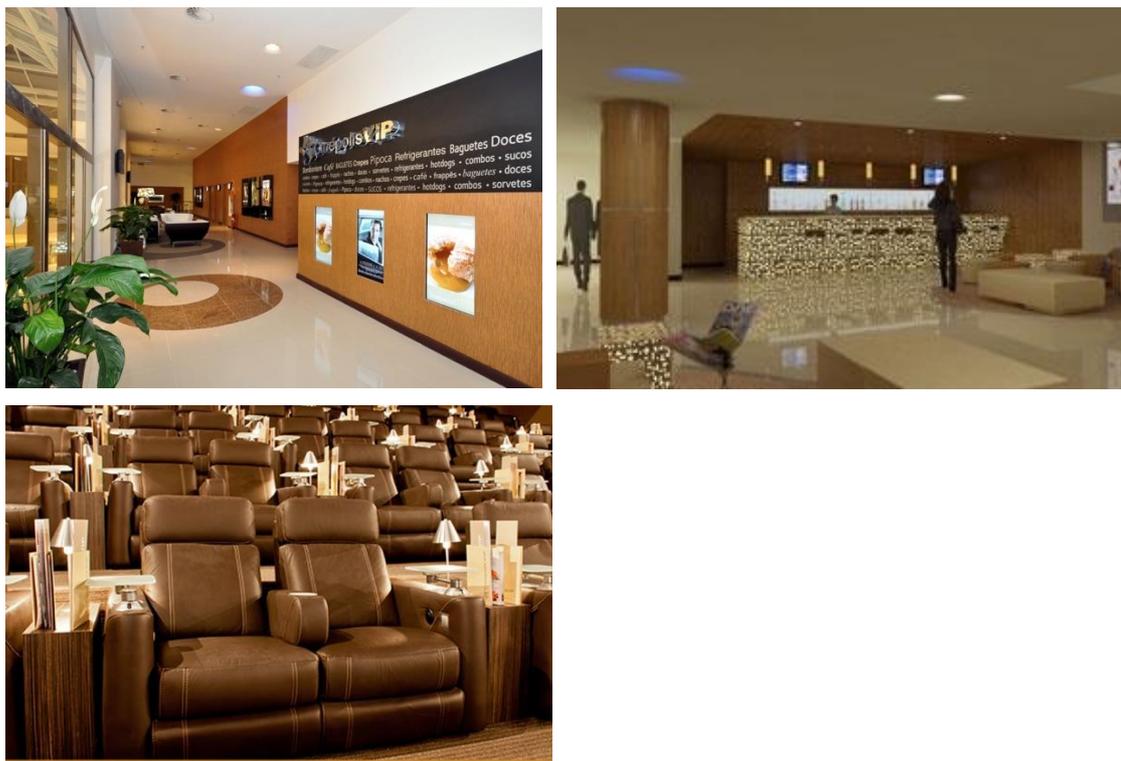
A sala terá púlpito de apresentação iluminado e microfone. A projeção da apresentação é feita via sistema de projeção da sala.

A apresentação terá 45 minutos de duração. Cada diretor falará um pouco sobre sua área de domínio, ressaltando os benefícios da plataforma aos clientes:

- Diretor de Tecnologia e Produto – abre a apresentação falando sobre o funcionamento e funcionalidades da plataforma, além do serviço de suporte via call center;
- Diretor Comercial – falará sobre a multifuncionalidade dos representantes de venda e suas responsabilidades com os clientes, além da política de responsabilidade social e ambiental da empresa;
- Diretora de Marketing – falará sobre os materiais de suporte ao cliente e do compromisso da K-RIMBE de divulgação da plataforma aos usuários.
- Diretor Financeiro – falará sobre os benefícios do faturamento por uso da plataforma.

Encerrada a apresentação, o staff do cinema servirá champanhe e pipoca na sala, para dar oportunidade àqueles que quiserem conversar mais com sócios e representantes.

Figura 2 - Local do evento de lançamento



Fonte: Google Search

Programa de Incentivo de Vendas

Anualmente, pretendemos premiar o representante de vendas que trazer o maior volume de faturamento do ano vigente à K-RIMBE.

Ao final do ano, o Diretor Comercial fará o levantamento de quem foi o representante a ser premiado.

O representante ganhará uma viagem com acompanhante por 4 noites para realizar em qualquer período, fora de alta temporada de sua escolha, durante aquele ano.

Para o orçamento, fizemos uma simulação para as datas de 09 a 14 de março de 2020, sendo:

Tabela 2 - Orçamento do programa de incentivo de vendas

Item	Detalhes	Valor
Hospedagem	Iberostar Praia do Forte, all inclusive, 5 noites, 2 adultos	R\$6.812,55
Passagens	SP - Salvador, 2 adultos, horários compatíveis com check in e check out	R\$2.424,65
Seguro	cobertura de despesas médicas de até R\$ 10.000,00, Seguro acidente de até R\$ 10.000,00, até R\$ 500,00 por bagagem perdida	R\$62,40
Carro	Retirada e devolução no Aeroporto Luís Eduardo Magalhães (SAL), carro econômico, Vw Gol, com ar condicionado, KM ilimitada e câmbio manual	R\$550,00
Despesas extras	Valor entregue em dinheiro para despesas extras (como taxi casa-aeroporto, alimentação nos aeroportos, etc.), R\$ 300,00 por pessoa	R\$600,00
Total		R\$10.449,60

Fonte: K-RIMBE

Campanha Online

A compra da mídia online, principalmente pela nossa estratégia de segmentação de mercado, para ser a mais assertiva possível e sem dispersão, deve ser feita com anúncios por geolocalização. Além disso, há a possibilidade de trabalhar diretamente com anúncios para conversão em downloads do aplicativo de usuários.

Segue abaixo, as ferramentas e segmentações que serão utilizadas em cada canal selecionado.

- Facebook Ads

A campanha no Facebook será feita com segmentação baseada na localização, com seleção da cidade de Barueri e Santana de Parnaíba. A segmentação é definida como “todos nesta localização”, o que inclui pessoas locais, novos residentes e visitantes (pessoas que fizeram check-in ou foram marcadas em um local na região).

Rodaremos 2 campanhas simultâneas, uma com anúncios para mulheres de 24 a 45 anos e outra com anúncios para homens de 24 a 45 anos.

O posicionamento dos anúncios será feito por “Feeds” exclusivamente na área de Notícias de dispositivos móveis, somente para pessoas que acessam a plataforma via smartphones.

O objetivo da campanha será obter instalações para o aplicativo.

Nesta campanha inicial, a otimização é para a instalação do aplicativo, então o pagamento do anúncio é feito por visualização, ou seja, cada vez que o anúncio é exibido (custo por impressão).

O orçamento mensal definido para investimento na campanha será de R\$ 1.800,00. Com custo de lance máximo de R\$ 6,00, chegando a 300.000 impressões.

Com o acompanhamento e otimização é possível chegar a um custo efetivo de R\$ 3,00 por visualização e obter o dobro de impressões em um mês.

- Google Campanhas Universais para App

A campanha universal para aplicativos do Google permite a divulgação dos links para download do aplicativo em toda a rede do Google – Google Search, Google Play, YouTube e Google Display.

Nesse formato de campanha, a segmentação é feita por idioma e local. Então aqui também iremos selecionar as regiões de Barueri e Santana de Parnaíba como segmentação

Uma das vantagens dessa campanha é que você submete imagens e textos e a ferramenta do Google irá gerar os anúncios automaticamente e otimizar automaticamente, combinando textos e imagens de melhor performance. Os textos e imagens que serão selecionados, seguirão os textos e imagens usados nas campanhas do Facebook, neste primeiro momento, não haverá o uso de vídeos.²

Um orçamento limite de R\$ 2.200,00 reais por mês foi definido para a campanha, e o pagamento é feito por instalação (custo por instalação). O lance será de R\$ 2,75 por instalação, o que poderia entregar até 800 instalações por mês.

² WEAVER, Brandon. **Universal App Campaigns: What are They, Best Practices & Setup**. 2018. Disponível em: <<https://instapage.com/blog/universal-app-campaigns>>. Acesso em: 15 fev. 2019.

É importante ressaltar, que a campanha de instalação não pode ser extremamente agressiva, pois simultaneamente estaremos trabalhando a adesão dos estabelecimentos, via representantes de venda.

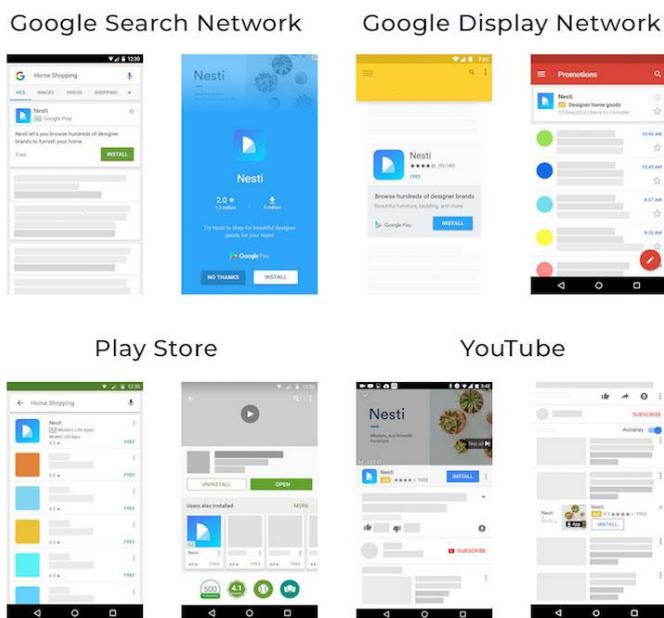
Tabela 3 - Orçamento de marketing online

Campanha	Usuário - Online	Canal	Formato	Compra	Quant.	Impressões	Fee	Custo Unitário	Custo Total
-	-	-	-	-	-	-	16,5%	-	R\$ 660,00
Geolocalizada	Facebook	post geolocalizado	CPM	30 dias	300.000			R\$ 6,00	R\$ 1.800,00
Google Ads	Google	Universal Campaign	CPI	30 dias	800			R\$ 2,75	R\$ 2.200,00
									R\$ 4.660,00

Fonte: K-RIMBE

Aqui está um exemplo visual de como as campanhas aparecerão em cada plataforma:

Figura 3 - Campanhas publicitárias em aplicativos



Fonte: Instapage em <https://instapage.com/blog/universal-app-campaigns>

À medida que o número de estabelecimentos e usuários for crescendo, poderemos reduzir o investimento em downloads, e convertê-los em campanhas de engajamento para o público que já possui o aplicativo. Essas campanhas

terão como objetivo motivar o uso contínuo do aplicativo, mantendo sua relevância para os usuários.

As campanhas online acontecerão ao longo do ano, por 6 meses, intercalando dois meses de investimento com dois meses sem investimento.

7.1.2.4 **Key-Messages e Layouts**

As mensagens-chave, são os conceitos que queremos que nosso público alvo retenha com mais relevância em toda a comunicação a ele direcionada.

Temos campanhas para dois públicos e uma mensagem-chave a cada um deles:

A mensagem-chave do cliente: A solução certa para o seu negócio prosperar.

A mensagem do cliente traduz em poucas palavras o conceito chave de que a nossa plataforma é a solução completa para gerar mais vendas e maior lucratividade.

A mensagem-chave do usuário: O cartão fidelidade com você, o tempo todo.

A mensagem do usuário traduz em poucas palavras que o aplicativo, que vem para substituir os cartões de fidelidade impressos, estão sempre ao seu alcance.

Para o usuário é importante também sempre ressaltar a função e benefício de fazer parte de um programa de fidelidade. Por isso, toda a comunicação, direcionada ao usuário inclui mensagens complementares como “junte pontos”, “ganhe recompensas”, etc.

Cartão de Visitas

Figura 4 - Cartão de visitas



Nome

Representante de vendas

11 98107 4352

nome.sobrenome@krimbe.com.br

Condomínio Stadium - Alameda Rio Negro, 1030
Torre Corporate - 2º andar - Barueri - SP

Fonte: K-RIMBE

Website

Figura 5 - Website, página inicial 1



Fonte: K-RIMBE

Figura 6 - Website, página inicial 2



Fonte: K-RIMBE

Figura 7 - Website, sobre nós



Fonte: K-RIMBE

Figura 8 - Website, Como funciona? – Parte 1



K-RIMBE Menu App Login Associado

Como funciona?

Plataforma exclusiva para o seu negócio

Ofecemos uma plataforma simples e com navegação intuitiva para que você crie e gerencie seus programas de fidelidade.

[COMECE AGORA](#)

Fonte: K-RIMBE

Figura 9 - Website, Como funciona? – Parte 2



K-RIMBE Menu App Login Associado

Como funciona?

Crie seus programas de fidelidade

Apenas determine o produto ou serviço e a quantidade de carimbos necessários para seus clientes completarem o cartão e ganharem o prêmio.

[COMECE AGORA](#)

Fonte: K-RIMBE

Figura 10 - Website, Como funciona? - Parte 3



K-RIMBE Menu App Login Associado

Como funciona?



Comunique-se diretamente com seus clientes

Com seu programa lançado na plataforma, os clientes poderão te encontrar e participar e começar a pontuar. Você também pode avisar a seus clientes sobre seus novos programas e trazê-los de volta ao seu estabelecimento.

[COMECE AGORA](#)

Fonte: K-RIMBE

Figura 11 - Website, Como funciona? - Parte 4



K-RIMBE Menu App Login Associado

Como funciona?



Acompanhe o sucesso de seus programas

Obtenha informações estratégicas dos seus programas de fidelidade. Crie novos programas, repita programas de sucesso. Mantenha seus clientes engajados e melhore seus resultados financeiros.

[COMECE AGORA](#)

Fonte: K-RIMBE

Figura 12 - Website, Como funciona? - Parte 5

The screenshot shows the 'Como funciona?' page of the K-RIMBE website. At the top left is the K-RIMBE logo. The navigation bar includes 'Menu', 'App', and 'Login Associado'. The main heading is 'Como funciona?'. To the right is a photograph of a woman using a smartphone. Below the heading is a section titled 'Surpreenda seus clientes' with an illustration of a hand holding a smartphone emitting a beacon signal. The text explains that beacon technology notifies when a customer enters the store, allowing for personalized messages. A 'COMECE AGORA' button is located at the bottom right of this section.

Fonte: K-RIMBE

Figura 13 - Website, Contate-nos

The screenshot shows the 'Contate-nos' page of the K-RIMBE website. It features the K-RIMBE logo and navigation links for 'Menu', 'App', and 'Login Associado'. The main heading is 'Contate-nos'. On the right is a photograph of a headset. Below the heading is a contact form with three input fields: the first has a calendar icon, the second has an envelope icon, and the third has a speech bubble icon. A green 'Enviar' button is positioned below the form. To the right of the form is a contact information box containing the K-RIMBE logo, the phone number 0800 700 1313, and the address: Condomínio Stadium - Alameda Rio Negro, 1030 Torre Corporate - 2º andar - Barueri - SP.

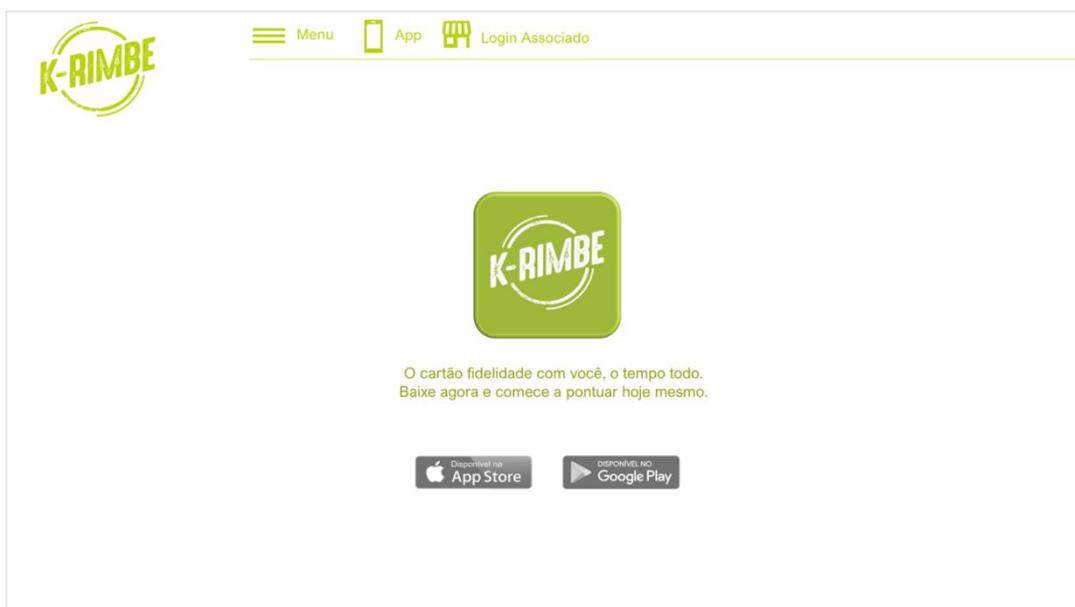
Fonte: K-RIMBE

Figura 14 - Website, Blog



Fonte: K-RIMBE

Figura 15 - Website, link para lojas de aplicativos



Fonte: K-RIMBE

Adesivo de Vidro

Figura 16 - Adesivo de vidro



Fonte: K-RIMBE

Display de Mesa

Figura 17 - Display de mesa



K-RIMBE O cartão fidelidade com você, o tempo todo.

Ganhe recompensas nas suas compras do dia-a-dia.

Junte-se ao nosso programa de fidelidade e comece a pontuar hoje mesmo. Baixe o aplicativo móvel K-RIMBE na Apple Store ou Google Play.

volte sempre junte pontos ganhe prêmios

www.krimbe.com.br/app

The image is a promotional display for the K-RIMBE loyalty program. It features a green header with the K-RIMBE logo and the text 'O cartão fidelidade com você, o tempo todo.' Below this, a grey section contains the text 'Ganhe recompensas nas suas compras do dia-a-dia.' and 'Junte-se ao nosso programa de fidelidade e comece a pontuar hoje mesmo. Baixe o aplicativo móvel K-RIMBE na Apple Store ou Google Play.' To the left of this text is an image of a cupcake with white frosting and blue stars, with a firework exploding above it. Below the text are three icons: a location pin, a smartphone, and a gift box, with the labels 'volte sempre', 'junte pontos', and 'ganhe prêmios' respectively. At the bottom, a green bar contains the URL 'www.krimbe.com.br/app'.

Fonte: K-RIMBE

Display de Balcão 1 (salões de beleza)

Figura 18 - Display de balcões para salões de beleza



O cartão fidelidade com você,
o tempo todo.

Ganhe recompensas nas suas
compras do dia-a-dia.

Junte-se ao nosso programa de fidelidade e
comece a pontuar hoje mesmo.
Baixe o aplicativo móvel K-RIMBE na
Apple Store ou Google Play.

 volte
sempre

 junte
pontos

 ganhe
prêmios

www.krimbe.com.br/app

Fonte: K-RIMBE

Display de Balcão 2 (restaurantes)

Figura 19 - Display de balcão para restaurantes



O cartão fidelidade com você,
o tempo todo.

Ganhe recompensas nas suas
compras do dia-a-dia.

Junte-se ao nosso programa de fidelidade e
comece a pontuar hoje mesmo.
Baixe o aplicativo móvel K-RIMBE na
Apple Store ou Google Play.



volte sempre junte pontos ganhe prêmios

www.krimbe.com.br/app

Fonte: K-RIMBE

Anúncios Facebook

Figura 20 - Anúncios no Facebook

Suggested App

 **K-RIMBE**
Sponsored . 

Ganhe prêmios em compras do dia-a-dia. K-RIMBE O cartão fidelidade com você, o tempo todo.



K-RIMBE
Disponível na Apple Store

Instale agora

 10  1 Comment

 Like  Like  Share

Suggested App

 **K-RIMBE**
Sponsored . 

Ganhe prêmios em compras do dia-a-dia. K-RIMBE O cartão fidelidade com você, o tempo todo.



K-RIMBE
Disponível na Apple Store

Instale agora

 10  1 Comment

 Like  Like  Share

Suggested App

 **K-RIMBE**
Sponsored . 

Ganhe prêmios em compras do dia-a-dia. K-RIMBE O cartão fidelidade com você, o tempo todo.



K-RIMBE
Disponível na Apple Store

Instale agora

 10  1 Comment

 Like  Like  Share

Suggested App

 **K-RIMBE**
Sponsored . 

Ganhe prêmios em compras do dia-a-dia. K-RIMBE O cartão fidelidade com você, o tempo todo.



K-RIMBE
Disponível na Apple Store

Instale agora

 10  1 Comment

 Like  Like  Share

Fonte: K-RIMBE

Banner Evento de Lançamento

Figura 21 - Banner do evento de lançamento



Fonte: K-RIMBE

Convite Digital Evento de Lançamento

Figura 22 - Convite digital do evento de lançamento



Fonte: K-RIMBE

Brinde Evento de Lançamento

Figura 23 - Brinde do evento de lançamento



Fonte: K-RIMBE