

ISRAEL SALMƏN

“GERAR SATISFAÇÃO PARA AS PESSOAS SEMPRE FOI A MINHA MAIOR VIRTUDE - NO MUNDO DIGITAL OU NÃO”

28 anos, fundador do Méliuz, startup que devolve em dinheiro parte do valor gasto em compras em diversas lojas, e que já devolveu mais de R\$72 Milhões para seus clientes

Anualmente o Méliuz gera mais de R\$1 Bilhão em vendas para as suas lojas parceiras. Em 2016, foi eleita Startup do Ano. No mesmo ano, Israel foi selecionado em Dubai como Empreendedor Endeavor, organização global que contribui para o crescimento de negócios de alto impacto ao redor do mundo.

Depois de muito estudar o mercado nacional e também internacional, ele, ao lado do co-fundador Ofli Guimarães, criou um novo conceito de cash-back para as lojas do e-commerce brasileiro. A

proposta era simples: cada venda que gerava para as lojas parceiras daria a eles uma comissão, e parte dessa comissão seria repassada para o usuário (cliente) que fez a compra. Nada mais de pontinhos de fidelidade para trocar por produtos, mas sim dinheiro de volta diretamente na conta bancária do usuário, sem nenhum custo. Assim surgiu a Méliuz, ainda em 2011, mas com uma ideia que viria a colocá-los no patamar de empresa referência em inovação internacionalmente.



CASE MELIUZ

a startup que já recompensou seus clientes com mais de 72 milhões de reais!

A palavra melius significa “melhor” em latim, e é com esse objetivo que surgimos: ser o melhor programa de fidelidade do Brasil, recompensando você em dinheiro, e não com pontos.

O Méliuz é um portal que disponibiliza, gratuitamente, cupons de desconto das melhores lojas online do Brasil e ainda te devolve parte do valor gasto em suas compras, direto em sua conta bancária.

Afinal, como uma ideia tão simples conquistou centenas de empresas e milhões de clientes brasileiros?

CULTURA & GESTÃO DE TIMES

Para muito além da inovação do produto, a Méliuz se tornou referência ao aplicar um método disruptivo na cultura da empresa e de seus colaboradores. Tangibilizar Valores. “Seus colaboradores se envolvem com a empresa na mesma proporção em que se envolvem com os clientes. A questão é saber moldar esse envolvimento de forma sincera, transparente e empoderadora”.

Nessa palestra, Israel discute os processos aplicados na empresa, desde a contratação do funcionário até a retenção de talentos. E, de maneira simples e didática, ele fomenta atitudes e posicionamentos que podem ser aplicados em qualquer negócio.

LIDERANÇA DE JOVENS TALENTOS

Startups fazem parte da nova economia. Consequentemente, novas economias fazem parte de um novo escopo de colaborador: aquele que valoriza mais o impacto do negócio e o bem-estar próprio e coletivo, do que o cargo ou o salário imposto.

Diante disso, Israel fala sobre esses novos times e fomenta práticas que asseguram com que esses profissionais queiram fazer parte da sua empresa, defendam o seu negócio e, mais importante, acreditem na entrega que ele faz ao mundo.



INOVAÇÃO & FOCO NO CLIENTE

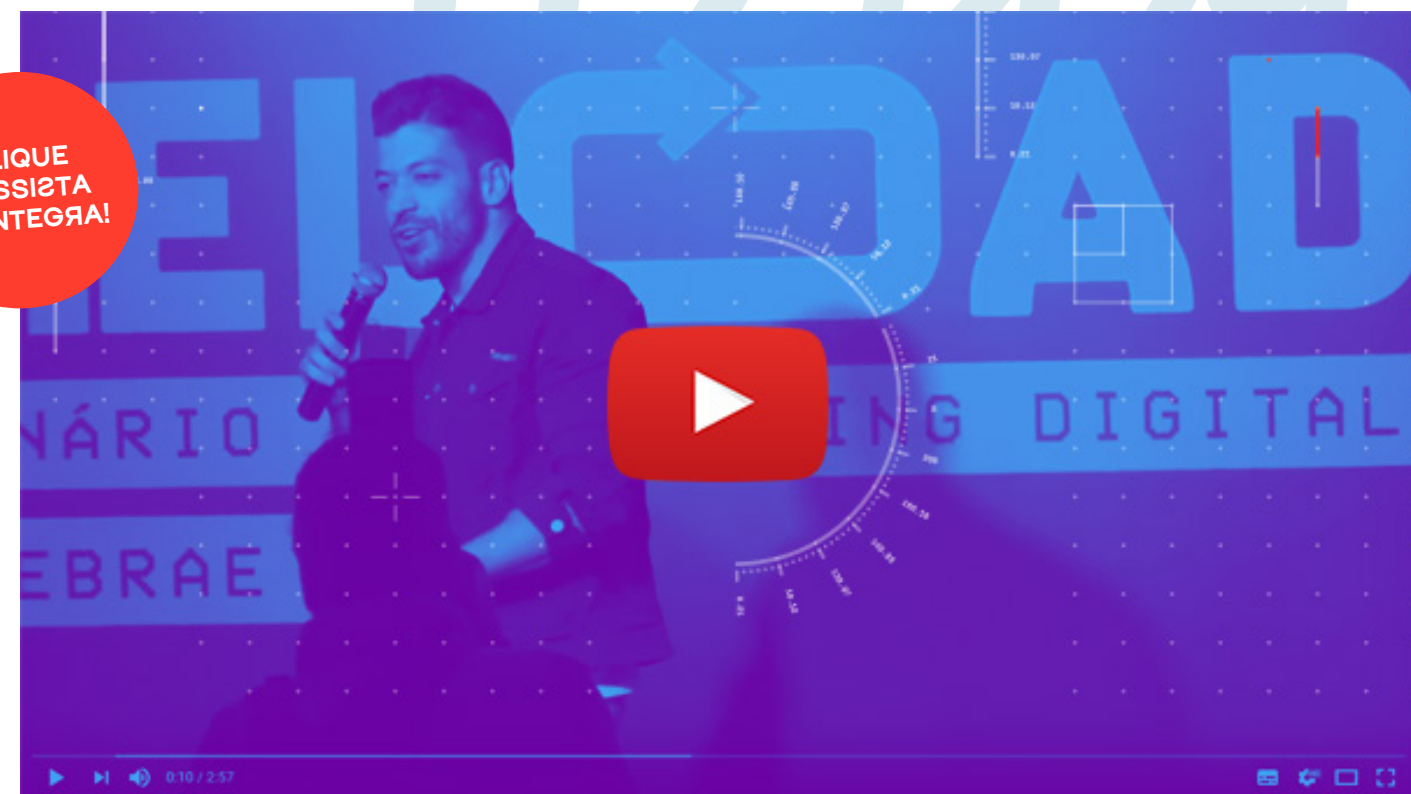
Manter seus clientes sempre por perto e ter um relacionamento forte durante todo o processo pode criar algo duradouro e seguro, que garantirá mais segurança para sua empresa.

Nessa palestra, Israel discute a importância que o bom relacionamento com o cliente pode trazer ao seu negócio, fomentando:

- Confiança na empresa;
- Falhas e correções entre empresa e cliente;
- Diálogo transparente;
- Reputação online e offline;
- Dedicção.

MULTIMÍDIA

CLIQUE
E ASSISTA
NA INTEGRAL!





Palestras

CONTATO COMERCIAL

DMT Palestras | palestras@dmtpalestras.com.br

SP (11) 3090-0604 | BH (31) 3785-3931

www.dmtpalestras.com.br