

# Cartao de Visitas Digital

## MSI Distribuidora - Especificacao e Conteudo

Documento: Especificacao completa do cartao de visitas digital para equipe comercial Versao: Marco 2026  
(versao de transicao - incluir dados MSI e Terceirizei) Objetivo: substituir o cartao de papel por versao digital compartilhavel por QR Code, link e WhatsApp Publico: todos os colaboradores da area comercial

### POR QUE CARTAO DIGITAL

1. O cliente salva seu contato com um toque (nao perde papel)
2. Voce pode atualizar dados sem reimprimir
3. Inclui links para catalogo, WhatsApp e redes sociais
4. Mostra profissionalismo e modernidade
5. Gera dados: voce pode saber quantas vezes o cartao foi acessado
6. Na transicao MSI > Terceirizei, basta atualizar o cartao digital (sem jogar 500 cartoes fora)

### CAMPOS DO CARTAO

#### Dados obrigatorios

- Nome completo
- Cargo: Consultor(a) Comercial
- Empresa: MSI Distribuidora (ate marco/2026) | Terceirizei (a partir de abril/2026)
- Telefone comercial (com DDD)
- WhatsApp (com link direto wa.me)
- Email profissional
- Foto profissional (rosto, fundo neutro, boa iluminacao)

#### Dados recomendados

- Logo da empresa (MSI ou Terceirizei conforme periodo)
- Logos das marcas: Baby Club e Turma do Soninho
- Endereco da empresa (opcional - pode ser so cidade/estado)
- Site institucional (se houver)
- LinkedIn pessoal
- Instagram da marca (se houver)

#### Links interativos (botoes de acao)

1. LIGAR - abre o discador com o numero preenchido
2. WHATSAPP - abre conversa no WhatsApp com mensagem padrao
3. EMAIL - abre o app de email com destinatario preenchido
4. CATALOGO - abre o catalogo digital (PDF ou flipbook)
5. SALVAR CONTATO - adiciona o vendedor nos contatos do celular (vCard)
6. LOCALIZACAO - abre o Google Maps com o endereco da empresa

### LAYOUT SUGERIDO

#### Frente do cartao (tela principal)

AREA SUPERIOR (30% da tela):

- Fundo com cor institucional MSI (ou Terceirizei)
- Logo da empresa centralizado
- Logos Baby Club e Turma do Soninho menores, abaixo

AREA CENTRAL (40% da tela):

- Foto profissional (circular, 80x80px)
- Nome completo (fonte grande, negrito)
- Cargo: Consultor(a) Comercial
- Cidade/Estado

AREA INFERIOR (30% da tela):

- Botoes de acao (icones):
  - Telefone (icone de telefone)
  - WhatsApp (icone do WhatsApp)
  - Email (icone de envelope)
  - Catalogo (icone de documento)
  - Salvar contato (icone de adicionar)
- Cada botao com texto abaixo: "Ligar", "WhatsApp", "Email", "Catalogo", "Salvar"

### **Verso do cartao (informacoes complementares)**

Se a plataforma permitir rolar ou ter segunda pagina:

- Descricao curta: "Distribuicao especializada em higiene infantil. Marcas Baby Club e Turma do Soninho."
- Redes sociais (icones clicaveis)
- Endereco completo
- Horario de atendimento: Seg a Sex, 8h as 18h
- Frase: "Escaneie o QR Code para acessar nosso catalogo completo"

## **QR CODE**

### **Onde usar o QR Code**

1. Cartao de visitas impresso (para quem ainda usa papel): QR Code leva ao cartao digital
2. Assinatura de email: imagem pequena do QR Code no rodape
3. Material de PDV: QR Code nos stoppers e wobblers leva ao catalogo
4. Apresentacao institucional: slide de contato com QR Code
5. WhatsApp: enviar imagem do QR Code como "meu cartao"

### **O que o QR Code deve abrir**

Opcao A (recomendada): Link do cartao digital (pagina web ou app) Opcao B: Link direto para o catalogo digital Opcao C: Link para o WhatsApp com mensagem padrao

Mensagem padrao sugerida para WhatsApp: "Ola! Recebi seu contato e gostaria de saber mais sobre os produtos Baby Club e Turma do Soninho."

## **INTEGRACAO COM ASSINATURA DE EMAIL**

A assinatura de email do vendedor deve conter:

FORMATO RECOMENDADO:

---

[Nome Completo] Consultor(a) Comercial | MSI Distribuidora Tel: (XX) XXXXX-XXXX | WhatsApp: (XX) XXXXX-XXXX [email]

Baby Club | Turma do Soninho Higiene Infantil de Qualidade

## [Link para catalogo] | [Link para cartao digital]

### Regras da assinatura

- Maximo 7 linhas de texto
- Sem imagens pesadas (logo em PNG otimizado, maximo 50KB)
- Sem GIFs animados
- Links em texto (nao em botoes - muitos clientes de email bloqueiam)
- Cores alinhadas com a identidade visual da empresa
- Incluir aviso legal se exigido: "Esta mensagem e confidencial..."

## PLATAFORMAS SUGERIDAS PARA CRIAR O CARTAO

### Opcao 1: HiHello (recomendada)

- Gratuito para uso basico
- Interface profissional
- QR Code gerado automaticamente
- Integracao com Apple Wallet e Google Wallet
- Analytics (saber quem acessou)
- URL: hihello.com

### Opcao 2: Linktree (alternativa simples)

- Gratuito
- Formato de lista de links
- Menos sofisticado mas funcional
- Muito usado, os clientes conhecem
- URL: linktr.ee

### Opcao 3: Canva (para design personalizado)

- Criar pagina web simples com design proprio
- Mais controle visual
- Exige mais trabalho para manter
- Bom para quem quer algo unico

### Opcao 4: Desenvolvimento proprio

- Pagina web hospedada no dominio da empresa
- Controle total sobre dados e design
- Melhor para branding
- Exige equipe tecnica para manter

## DADOS PARA O vCard (SALVAR CONTATO)

O botao "Salvar contato" deve gerar um vCard com:

```
BEGIN:VCARD VERSION:3.0 FN:[Nome Completo] ORG:MSI Distribuidora TITLE:Consultor(a) Comercial  
TEL;TYPE=WORK,VOICE:(XX) XXXXX-XXXX TEL;TYPE=CELL:(XX) XXXXX-XXXX EMAIL;TYPE=WORK:[email]  
URL:[site] NOTE:Baby Club | Turma do Soninho - Higiene Infantil END:VCARD
```

## VERSAO DE TRANSICAO (MARCO-ABRIL 2026)

Durante o periodo de transicao, o cartao deve conter:

- Empresa: "MSI Distribuidora | Em breve: Terceirizei"
- Nota: "A partir de abril/2026, nossos produtos serao fornecidos pela Terceirizei, nossa industria propria. Mesma equipe, mesma qualidade."
- Manter ambos os logos (MSI e Terceirizei) durante a transicao
- A partir de maio/2026, remover referencia a MSI e manter apenas Terceirizei

## CHECKLIST DE IMPLANTACAO

Para cada vendedor da equipe:

Etapa	Responsavel	Prazo
Tirar foto profissional	Vendedor	[data]
Criar conta na plataforma escolhida	Marketing/TI	[data]
Preencher dados no cartao digital	Vendedor	[data]
Gerar QR Code	Marketing/TI	[data]
Atualizar assinatura de email	Vendedor + TI	[data]
Imprimir QR Code em cartao fisico (opcional)	Marketing	[data]
Testar todos os links e botoes	Vendedor	[data]
Distribuir para equipe	Gestor comercial	[data]

## METRICAS DE USO

Se a plataforma oferecer analytics, acompanhar:

- Numero de acessos ao cartao por mes
- Cliques em cada botao (WhatsApp, catalogo, ligar)
- Numero de vCards salvos
- Isso ajuda a entender quais vendedores estao usando o cartao e quais clientes estao engajados

---

## Como usar este material

1. Escolha a plataforma (HiHello e a mais indicada para comecar rapido).
2. Cada vendedor deve criar seu cartao com os dados atualizados e foto profissional.
3. O gestor comercial deve validar todos os cartoes antes de liberar para uso.
4. Compartilhe o cartao digital em toda interacao: visita, email, WhatsApp, feira, evento.
5. Substitua o cartao de papel: ao inves de entregar um cartao fisico, mostre o QR Code no celular e peça para o cliente escanear.
6. Atualize o cartao na transicao para Terceirizei (abril/2026) - a grande vantagem do digital e exatamente essa facilidade.
7. Revise os links a cada 3 meses para garantir que o catalogo, WhatsApp e email estao funcionando.
8. Inclua o link do cartao digital na assinatura de email de toda a equipe.