

Cartao de Visitas Digital - Terceirizei

Especificacao Completa para Producao

Objetivo do Material

O cartao de visitas digital substitui o cartao de papel e funciona como ponto de entrada para todo o ecossistema comercial da Terceirizei. O vendedor compartilha via QR Code, link ou NFC, e o cliente acessa instantaneamente: contato, catalogo, WhatsApp e redes sociais. Este documento especifica tudo que o designer e o desenvolvedor precisam para criar o cartao.

Conceito e Posicionamento

O cartao digital da Terceirizei deve transmitir:

- **Industria serio e confiavel** - nao e empresa de fundo de quintal
- **Modernidade** - industria que usa tecnologia
- **Acessibilidade** - facil de usar, sem app, sem cadastro
- **Tom de lancamento** - empresa nova com energia e proposito

Identidade visual: Cores institucionais da Terceirizei, logo em destaque, sem poluicao visual.

Informacoes do Cartao

Dados obrigatorios por cartao:

Campo	Exemplo
Logo	Logo Terceirizei (principal)
Sublogo	"Industria de Higiene e Limpeza"
Nome do profissional	[Nome Completo]
Cargo	Consultor Comercial / Gerente de Vendas / etc.
Telefone comercial	(11) XXXX-XXXX
WhatsApp	(11) 9XXXX-XXXX (com link direto wa.me/)
Email	nome@terceirizei.com.br
Site	www.terceirizei.com.br
Endereco da fabrica	[Endereco completo]
Slogan	"Direto da fabrica para o seu negocio"

Elementos interativos (links no cartao digital):

Elemento	Funcao	Link
----------	--------	------

Botao WhatsApp	Abre conversa direta com o vendedor	wa.me/5511XXXXXXXXXX
Botao Telefone	Liga diretamente	tel:+5511XXXXXXXXXX
Botao Email	Abre email pre-preenchido	mailto: nome@terceirizei.com.br ? subject=Contato%20Comercial
QR Code - Catalogo	Abre catalogo digital	[URL do catalogo]
QR Code - vCard	Salva contato no celular	Dados vCard codificados
Link LinkedIn	Perfil da empresa	[URL LinkedIn]
Link Instagram	Perfil da empresa	[URL Instagram]
Botao "Salvar Contato"	Baixa arquivo .vcf	[URL do vCard]

Especificacoes Tecnicas

Formato do cartao digital:

Opcao A - Pagina web responsiva (recomendada):

- URL unica por vendedor: [terceirizei.com.br/cartao/\[nome\]](http://terceirizei.com.br/cartao/[nome])
- Responsivo (funciona em qualquer celular)
- Sem necessidade de app
- Carregamento rapido (menos de 2 segundos)
- Funciona offline apos primeiro acesso (PWA)

Opcao B - PDF interativo:

- Arquivo PDF com links clicaveis
- Pode ser enviado por WhatsApp ou email
- Funciona sem internet apos download
- Menos interativo que a versao web

Opcao C - vCard com QR Code:

- Arquivo .vcf que salva direto no celular
- QR Code impresso no cartao fisico (se houver)
- Mais simples, sem elementos visuais ricos
- Ideal como complemento das outras opcoes

Recomendacao: usar Opcao A como principal e Opcao C como complemento.

Layout Visual - Versao Web

Estrutura da pagina (de cima para baixo):

1. Cabecalho (header)

- Fundo com cor institucional Terceirizei

- Logo centralizado
- Subtitulo: "Industria de Higiene e Limpeza"

2. Foto e dados do profissional

- Foto profissional (circular, 150x150px)
- Nome completo
- Cargo
- Linha decorativa separadora

3. Botoes de contato (CTA principal)

- Botao WhatsApp (verde, icone WhatsApp) - MAIOR, em destaque
- Botao Telefone (azul, icone telefone)
- Botao Email (cinza, icone envelope)

4. Sobre a Terceirizei (texto curto)

- 3-4 linhas sobre a empresa
- "Industria brasileira de higiene e limpeza. Vendemos direto da fabrica para varejo e distribuidores. Preco de fabrica, qualidade certificada, marca propria disponivel."

5. Nossas linhas (icones ou mini-fotos)

- Baby Club (icone/foto)
- Turma do Soninho (icone/foto)
- Linha de Limpeza (icone/foto)
- Marca Propria (icone/foto)

6. QR Code para catalogo

- QR Code grande e legivel
- Texto: "Escaneie para acessar nosso catalogo digital"
- Link alternativo em texto para copiar

7. Botao "Salvar Contato"

- Destaque visual
- Ao clicar, baixa o arquivo .vcf com todos os dados

8. Redes sociais

- Icones com links: LinkedIn, Instagram, Facebook, YouTube (conforme existirem)

9. Rodape

- Endereco da fabrica
- CNPJ
- "Terceirizei - Direto da fabrica para o seu negocio"

QR Codes Necessarios

QR Code 1 - Catalogo Digital

- Conteudo: URL do catalogo digital
- Uso: No cartao digital e no cartao fisico (se houver)
- Tamanho minimo: 3x3 cm impresso / 200x200px digital

- Cor: Cor institucional com logo no centro

QR Code 2 - vCard (Salvar Contato)

- Conteúdo: Dados completos do vendedor em formato vCard 3.0
- Uso: No cartão digital (botão "Salvar Contato") e cartão físico
- Campos do vCard:

```
BEGIN:VCARD
VERSION:3.0
FN:[Nome Completo]
ORG:Terceirizei - Industria de Higiene e Limpeza
TITLE:[Cargo]
TEL;TYPE=WORK,VOICE:[Telefone]
TEL;TYPE=CELL:[WhatsApp]
EMAIL;TYPE=WORK:[Email]
URL:https://www.terceirizei.com.br
ADR;TYPE=WORK;;;[Endereco completo]
NOTE:Industria de Higiene e Limpeza - Venda direta da fabrica
END:VCARD
```

QR Code 3 - WhatsApp Direto

- Conteúdo: wa.me/5511XXXXXXXXX?text=Oi,%20vim%20pelo%20cartao%20digital
- Uso: Facilita o primeiro contato com mensagem pre-preenchida
- Mensagem padrão: "Oi, vim pelo cartão digital do [nome do vendedor] da Terceirizei"

Cartão Físico (complementar)

Caso a empresa também produza cartões físicos, manter consistência com o digital:

Frente:

- Logo Terceirizei
- Nome do profissional
- Cargo
- Telefone e WhatsApp
- Email

Verso:

- QR Code grande (catálogo digital)
- Texto: "Escaneie para nosso catálogo"
- Slogan: "Direto da fábrica para o seu negócio"
- Linhas de produto: Baby Club | Turma do Soninho | Limpeza | Marca Própria

Especificações de impressão:

- Tamanho: 9x5 cm (padrão brasileiro)
 - Papel: Couche fosco 300g com laminação fosca
 - Acabamento: Verniz localizado no logo e QR Code
 - Cores: CMYK conforme identidade visual
-

Gestao dos Cartoes Digitais

Criacao e atualizacao:

- Cada vendedor novo recebe seu cartao digital no primeiro dia
- Marketing cria a pagina e gera os QR Codes
- Dados atualizados pelo marketing quando houver mudanca de cargo, telefone ou email
- URL do cartao e permanente (nao muda mesmo se os dados mudam)

Metricas (versao web):

- Quantas vezes o cartao foi acessado
- Quantos cliques no WhatsApp
- Quantos cliques no catalogo
- Quantos contatos salvos (download do vCard)
- Esses dados ajudam a medir a atividade do vendedor em campo

Ferramentas sugeridas para criacao:

- Linktree Pro ou similar (rapido de implementar)
 - Pagina propria no site da Terceirizei (mais profissional)
 - Plataformas especializadas: HiHello, Beaconstac, Popl
-

Como usar este material

1. Passe esta especificacao para o designer/desenvolvedor montar o cartao digital de cada vendedor.
2. No campo, compartilhe o cartao digital de duas formas: mostre o QR Code na tela do celular para o cliente escanear, ou envie o link por WhatsApp apos a visita.
3. Sempre que entregar um cartao fisico, diga: "Tem um QR Code no verso que leva direto para nosso catalogo digital. Escaneie quando puder."
4. Use a mensagem pre-preenchida do WhatsApp para saber de onde vem o contato: se o cliente mandou "vim pelo cartao digital", voce sabe que e lead do campo.
5. Peca ao marketing o relatorio mensal de acessos ao seu cartao. Se os numeros estiverem baixos, distribua mais ou mude a abordagem.
6. Mantenha seus dados sempre atualizados. Cartao com telefone errado e pior do que nao ter cartao.