

Imagem e Conhecimento do Mercado	
PÚBLICO EXTERNO	Identificação das expectativas dos clientes - As equipes têm meta anual para realização de visitas em outras empresas concorrentes ou não com o objetivo de identificar e posteriormente implementar boas práticas em seus processos de fabricação, gestão e governança corporativa. “Reasons to Believe”: é estudado em profundidade a utilização de matérias primas que entregam benefícios verdadeiros nas formulações de cada produto.
	Avaliação da Imagem Pesquisas qualitativas para avaliação da imagem das marcas e produtos.
	Relacionamento com Clientes/Fornecedores
	Canais de Relacionamento - Visita à empresa: “Dia Perfumado” os visitantes podem conhecer as rotinas para fabricação dos produtos e ter contato próximo com as marcas. “Supply Day”: encontro interno onde fornecedores selecionados são recebidos para realizar apresentações ao time de desenvolvimento mostrando novidades que possam entregar benefícios aos produtos ou melhoria de eficiência aos processos industriais.
	Avaliação da satisfação Pesquisa de satisfação de vendas e consumidores para lançamentos e melhorias.