

Eric Thomas

MÍDIA KIT | PALESTRANTE ERIC THOMAS



Por que algumas empresas nunca são esquecidas, enquanto outras precisam vender todos os dias para sobreviver?

Imagine se metade dos seus clientes voltasse ainda este mês. E se cada um deles indicasse apenas um novo cliente. Quanto sua empresa cresceria?

Sua empresa não precisa conquistar mais clientes, precisa criar mais motivos para eles voltarem

Eric Thomas

Eric Thomas

Eric Thomas

- Empresário
- Consultor | Apresentador | Palestrante | Mentor
- Chef | Restaurateur
- Há mais de 30 anos estudando e aplicando a hospitalidade estratégica na prática.
- Fundador do Restaurante Tantra.
- Criador do Método de Recorrência Estratégica.
- Leva às empresas estratégias práticas de experiência do cliente, cultura de serviço e liderança para aumentar a fidelização, a recorrência e a diferenciação competitiva.
- Suas palestras unem histórias reais, ferramentas aplicáveis e estratégias que podem ser implementadas imediatamente.





Premiações

- Prêmio Veja restaurante Revelação
- Restaurantes inesquecíveis Multishow
- Prêmio Água na Boca de melhor novidade Rio de Janeiro
- Melhor restaurante Oriental Go Where
- Trip Advisor – Travelers Choice Award

Eric Thomas

MARCAS ATENDIDAS



NA MÍDIA

Eric Thomas



GloboSat

Restaurantes Inesquecíveis



Globo

Programa Amor e Sexo



Gazeta

Programa Mundo à Mesa



Globo

Programa Bem Estar



SBT

Jornal SBT



Record

Programa Fala Brasil



Gazeta

Programa Mulheres



Gazeta

Programa Ronnie Von

Depoimentos de clientes

Eric Thomas

“... participar da palestra e vivencia com o Chef Eric foi transformador . Ele une pratica , proposito e emoção com uma leveza que inspira e inspira verdade “

Juliana Tavares

“O conteúdo superou todas as minhas expectativas. Além de um conhecimento profundo, saí da palestra com ferramentas que pude aplicar imediatamente na minha empresa.”

Bruno Ortega

“Gostei muito da forma como a palestra trouxe um olhar mais humano para o cliente. Saí com insights que já vou aplicar nos meus negócios ”

Mariana Mubarack

Eric Thomas

PALESTRAS

PALESTRA 1

“DEPOIS DA VENDA”

Como criar clientes fiéis que voltam, compram mais e recomendam sua empresa.

A maioria das empresas investe para conquistar novos clientes, mas perde oportunidades valiosas depois da venda. Quando o relacionamento termina na entrega do produto ou serviço, o cliente esquece a marca, compra da concorrência e deixa de indicar a empresa. O resultado é um crescimento cada vez mais caro e dependente de novas vendas.

O problema não está na falta de clientes. Está na falta de motivos para eles voltarem. Pequenas ações no pós-venda podem transformar uma compra isolada em um relacionamento duradouro e lucrativo.

Nesta palestra, os participantes aprendem como criar experiências que fortalecem o vínculo com o cliente, aumentam a fidelização, estimulam novas compras e geram indicações espontâneas. Tudo com estratégias práticas que podem ser adaptadas à realidade de qualquer empresa.

Ao final da palestra, a equipe sai com ideias e ações que podem ser aplicadas imediatamente para aumentar a recorrência, reduzir a perda de clientes e transformar o pós-venda em uma vantagem competitiva que impulsiona o crescimento do negócio.

PALESTRA 2

“EMPRESAS MEMORÁVEIS”

Como construir empresas que permanecem relevantes em mercados altamente competitivas.

Todos os dias, empresas perdem espaço para concorrentes que oferecem produtos parecidos, preços menores ou investem mais em marketing. O problema é que relevância não se conquista apenas com campanhas ou qualidade. Ela é construída nas experiências que fazem clientes e colaboradores confiar, lembrar e recomendar uma marca.

Empresas memoráveis criam histórias que as pessoas têm vontade de contar. E a propaganda boca a boca não acontece por sorte. Ela é resultado de ações intencionais que transformam experiências comuns em lembranças que fortalecem a reputação e impulsionam o crescimento do negócio.

Ao final da palestra, os participantes saem com ideias, insights e ações práticas para aplicar imediatamente, fortalecendo a percepção de valor da empresa, estimulando recomendações espontâneas e construindo uma marca que cresce pela confiança que inspira, e não apenas pelo investimento em marketing ou pela disputa por preço.

*“Não seja o melhor,
seja o favorito”*

 11 9.9653-9632

 **ericthomas.et81@gmail.com**

 **Linkedin: @chefericthomas**



Eric Thomas