

# A MARCA VOCÊ

*Seja Difícil de Imitar*

*Paulo Araújo*

# VENDAS NÃO SE ENSINA, VENDAS SE APRENDE!

*J.B VILHENA*

A primeira coisa que o cliente compra é  
VOCÊ! Ele percebe a sua...

- Imagem
- Oratória
- Relacionamento
- Atitude
- Conhecimento
- Humor
- Criatividade
- Reputação
- Desejo de ajudar

O CLIENTE COMPRA DE VOCÊ!  
CLIQUE AQUI E ASSISTA O VÍDEO

# COMO VENDER MAIS EM TEMPOS DE CRISE?

O que é CRISE?

Crise é um momento de desequilíbrio que evidencia a necessidade de um tipo de mudança, mais ou menos radical, em um dado processo.

É preciso inovar no **MODELO DE NEGÓCIOS** e na **FORMA DE ATUAÇÃO EM VENDAS**.

**Toda CRISE é CÍCLICA!**

**Você deve sair mais forte e maduro após a crise.**



# DICAS PRÁTICAS

## 1. PROSPECÇÃO

- Descubra quais nichos de mercado estão sofrendo menos com a crise.
- Aborde o cliente de uma forma diferente. Nos telefonemas, e-mails e contatos pessoais deixe claro que você está lá para resolver algum problema
- Identifique qual o maior problema que o prospect tem.
- Coloque na proposta a solução do problema. Foque o ganho, não o custo.



# DICAS PRÁTICAS

## 2. INATIVOS

- Determine o tempo que o cliente está sem comprar para classificar como inativo.
- Use a Classificação ABC de Pareto.
- Na abordagem descubra por qual motivo ele deixou de comprar de você.
- Faça uma relação não só naqueles que compravam mais, mas considere os motivos pelos quais deixou de comprar que podem ser superados.



# DICAS PRÁTICAS

## 3. ATIVOS

- Use a Classificação ABC de Pareto.
- Defina formas e prazo de contato. Ex: clientes A visitar ou ligar no mínimo a cada 15 dias.
- Alternar o contato com os mais diferente tipo de públicos do cliente.
- Enviar artigos, vídeos, materiais de conteúdo relevante.
- Analisar quais produtos do mix que ele pode comprar mais.
- Analisar quais produtos do mix ele ainda não compra.
- Criar novas oportunidades de negócios e elaborar plano de ação para aumento nas vendas.
- Definir uma meta para cada nova oportunidade.

# DICAS PRÁTICAS

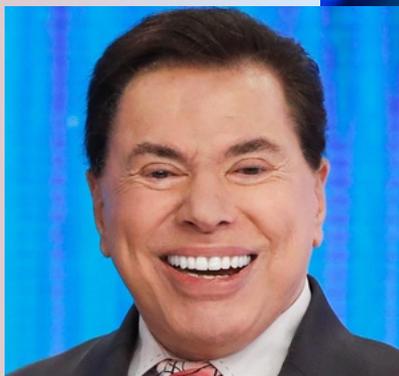
## 4. CONCORRENTES

- Estude as ações dos concorrentes.
- Se for o caso compre e use produtos do concorrente.
- Saiba os preços e condições de pagto.
- Conheça os serviços e forma de atendimento.
- Diferenciais, pontos fortes e fracos do concorrente.
- Crie um plano de benchmarking.



# DICAS PRÁTICAS

## 5. VOCÊ DEVE INSPIRAR SEU CLIENTE



# VENDAS CRIADORAS DE VALOR

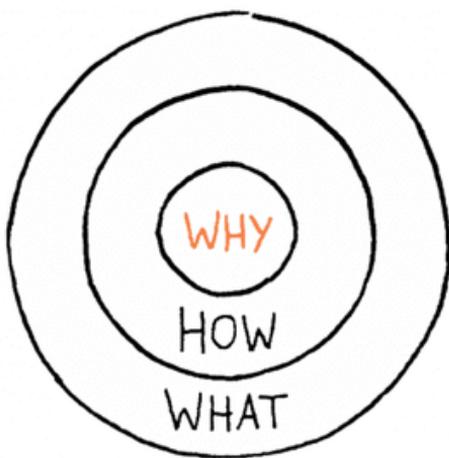
1. Conhecer em detalhes o negócio do cliente.
2. Entender como funciona o mercado e concorrentes do cliente.
3. Conhecer os clientes do cliente.
4. Descobrir o que seu cliente valoriza.
5. Criar impacto positivo no desempenho ou na vida do cliente.
6. Treinar a equipe do seu cliente.



# VENDAS INSPIRADORAS

Conceito criado por Simon Sinek.

Veja o vídeo [AQUI!](#)



## WHY

Durante muito tempo o propósito e o porque devemos fazer algo se dissipava a medida que uma ideia evoluia para um projeto. O porque é o início e deve nos acompanhar sempre como baliza.

## HOW

A partir do propósito, é preciso então estabelecer com clareza o como algo deve ser feito. Isto pode e deve nos tornar únicos, nos diferenciar, aproveitando nossas competências e paixão em fazer.

## WHAT

Negócio, produtos, serviços ou processos, este é o que fazemos, é a consequência. Cada organização ou pessoa com um propósito (porque) e competência (como) é capaz de criar e manter soluções.

# VOCÊ ACREDITA NO QUE FAZ?

- Qual a sua causa?
- O que você resolve? (você resolve e não o seu produto)
- Você desafia o status quo?
- Quais talentos você disponibiliza ao seu cliente?

**AS PESSOAS NÃO COMPRAM  
O QUE VOCÊ FAZ!**

**ELAS COMPRAM O PORQUÊ  
VOCÊ FAZ!**

**SIMON SINEK**



# É PRECISO...

- Encontrar clientes que acreditam no que você acredita.
- Falar sobre os benefícios que **VOCÊ ACREDITA** que o seu produto traz.
- Começar sempre pelo **WHY!**

WHY?



O discurso se chamava  
**I Have a Dream!**

e se fosse

**I Have a Plan!**

250mil pessoas participaram sendo 25%  
brancos – 28/08/63



# O QUE VOCÊ GANHA COM ISSO?

1. Seu produto deixa de ser commodity.

**VOCÊ NÃO É COMMODITY!  
VOCÊ É ÚNICO!**



# O QUE VOCÊ GANHA COM ISSO?

2. Você cria uma cadeia de vendas e relacionamento.

**OS CLIENTES INDICARÃO VOCÊ!**



# EM MOMENTOS DE CRISE SEJA RESILIENTE

CLIQUE AQUI E ASSISTA O  
VÍDEO!



E AÍ?  
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso  
**Software de CRM**

AGENDE UMA CALL DE  
APRESENTAÇÃO

---



Sistema de gestão da  
carteira de clientes.



[clientarcrm.com.br](http://clientarcrm.com.br)

# CONHEÇA O AUTOR

## Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM  
Palestrante e Consultor de  
Vendas



### Autor dos livros

