



NEWSLETTER QUANTUM

Estratégias de Crescimento de Negócios



NÚMERO 179

Como alcançar o “cliente ideal”?



Azul Barros

Especialista no Crescimento de Negócios
Partner & Director Geral
Quantum Crescimento de Negócios

Em ambientes fortemente concorrenciais o “cliente ideal” é o cliente que percebe o valor da sua oferta e aceita o seu preço.

Como alcançar o “cliente ideal”?

O “cliente ideal” é o cliente leal. E, Você, quer ter clientes leais!

Os Clientes leais não lhe aparecem simplesmente. Você e a sua empresa TEM de conseguir criá-los! TEM de alimentá-los! TEM de respeitá-los! TEM de honrá-los!

Para que os seus clientes se apercebam do valor que tem para lhes proporcionar, primeiro tem de ter sapiência para aceitar e respeitar o seu cliente, tal como ele é. Só depois de o conseguir, é que os seus clientes o aceitarão e respeitam a SI, à sua empresa e aos produtos e serviços que comercializa.

SIM, os seus clientes esperam que Você, a sua equipa e a sua empresa actuem com honestidade.

SIM, os seus clientes esperam obter um serviço excepcional da sua parte.

SIM, os seus clientes ser-lhe-ão leais se Você lhes proporcionar uma melhoria da sua rentabilidade e entregar o valor que lhe prometeu.

Se Você fizer tudo isso de forma CONSISTENTE, os seus clientes tornar-se-ão fiéis e irão minorar a importância do seu preço.

Claro que, se Você não acreditar em Si, na sua empresa e não tiver uma total confiança no seu produto e/ou serviço não o conseguirá. E, saliento-lhe que, conhecer o valor é uma coisa, acreditar nele é algo substancialmente diferente. Será que Você e a sua equipa respondem a esta premissa?

A sua auto-confiança empresarial e crença no seu produto e/ou serviço são o cerne para desenvolver a habilidade de criar lealdade.

Ao aplicar estes conceitos na CONSTRUÇÃO do seu negócio, verá que quanto mais presente e valor tiver a lealdade no cerne do negócio, menor será a importância do processo negocial.

O poder da sua empresa em fechar negócios reside na força das relações que estabelece com os seus clientes.

Os seus clientes estão satisfeitos ou são leais? Clientes satisfeitos negociam preços. Clientes leais pagam o preço porque compreendem e apreciam o VALOR do seu produto ou serviço.

A lealdade não é só o mais elevado do relacionamento que deve fomentar com os seus clientes. Lealdade é, também, o nível mais elevado de RENTABILIDADE para a sua empresa.

Se Você aprender a mestria de fazer negócios apenas terá que “negociar” UMA vez...

Comece já e coloque a Sua Empresa um passo à frente da sua concorrência!

Como acelerar o seu negócio e desfrutar de sucesso empresarial...

Especialistas no Crescimento de Negócios de PME's

Consultora N.º 1 em Portugal



QUANTUM
CRESCIMENTO
DE NEGÓCIOS

Escritórios Centrais

Portugal: Rua do Carvalho,
Nº68, 1º Andar
(2º Frente)
4700-310 Braga.

Angola: Rua Amílcar Cabral,
189, 2.º Dto.
Bairro das Ingombotas
Luanda, Angola

Outros Locais no Mundo

www.QuantumInternationalNetwork.com

A Quantum Crescimento de Negócios integra a Quantum International Network, constituindo uma rede internacional de consultoria empresarial com profissionais especializados na utilização de métodos poderosos, testados no tempo e de baixo custo para desenvolver e fazer crescer com sucesso pequenas e médias empresas – como a sua.

Se a Sua Empresa está a precisar de um aumento de vendas, volume de negócios e lucros, então a Quantum pode ajudar...

A maior parte dos empresários sabem o que querem dos seus negócios.

Poucos sabem como consegui-lo - a solução está na **Quantum**.

Com a ajuda da abordagem sistemática da Quantum, pode otimizar o seu negócio alcançando uma maior eficiência, crescimento das vendas e maximização dos seus lucros.

As Estratégias de Sucesso da Quantum estão concebidas para fazer crescer o seu negócio:

- Gerando Mais Clientes;
- Conquistando Vendas Maiores, Vendas Repetidas E Fidelidade Do Cliente.
- Fazendo-o Operar Mais Eficazmente;
- Maximizando As Suas Margens De Lucro E Rentabilidade;
- Reduzindo Os Seus Custos De Exploração E Os Problemas Com A Sua Equipa De Trabalho;
- Mostrando-lhe Como Sistematizar O Seu Negócio, De Forma A Poder Optar Por 'Trabalhar Em Vez De Ter Que Trabalhar';
- Tornando A Sua Empresa 'Pronta Para O Investidor' – Planeando A Sua Estratégia De Saída.

Como Parceiro Quantum, terá acesso à massiva quantidade de ferramentas, técnicas e sistemas da Quantum para, de forma eficaz, eficiente e rentável construir, desenvolver e manter o seu negócio.

E, aqui está algo diferente:

Plano de Crescimento do Negócio Quantum

A Quantum não lhe custará uma fortuna ...

A maioria (não a totalidade, mas a maioria) dos nossos honorários advém da partilha dos lucros e capitais que geramos para si. Portanto, como pode imaginar, estamos altamente motivados para nos assegurarmos que os seus lucros vão crescer.

Ligue-nos, agora, para descobrir como as estratégias de sucesso Quantum lhe trarão resultados significativos e sustentáveis à sua empresa:

Portugal: +351 253 277 428

Angola: +244 222 330 105

Ou, consulte os nossos WebSites para obter mais informações:

www.QuantumCrescimentoNegocios.com

www.Quantum-Africa.com

www.QuantumGestao.com

www.QuantumInternationalNetwork.com

www.QuantumCapitalInnovation.com

www.Quantum-Database.com

AS ESTRATÉGIAS DE SUCESSO QUANTUM FUNCIONAM

“A Arnado, com o seu desenvolvimento recente (prestação de serviços, gestão de Business Center e gestão de Shopping), atingiu um patamar elevado de exigência e resultados.

Contudo nós queremos mais. Neste sentido, procurámos no mercado quem de uma forma competente, nos pudesse complementar e ajudar nesse desafio.

A escolha recaiu sobre a Quantum e no seu método científico de crescimento de negócios. A Quantum, com a sua visão externa, abrangente e profissional, foi-nos fundamental na definição do nosso posicionamento no mercado, de um novo rumo, do caminho correcto para a obtenção dos resultados.”

Alcina Vieira Mieiro
Arnado, S.A.