

19

Segredos Para Multiplicar os Seus Lucros e o Seu Sucesso Empresarial

Mais: 120 “ Ferramentas Poderosas” De Marketing Que Pode Utilizar Hoje Em Dia.

Estratégias poderosas para fazer o seu negócio subir em flecha e para multiplicar os seus lucros e o seu sucesso empresarial.



QUANTUM
CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS

19 Segredos Para Multiplicar os Seus Lucros e o Seu Sucesso Empresarial

Índice

| | |
|--|-----------|
| Introdução aos 19 Segredos..... | 5 |
| | |
| 7 Formas de Aumentar o Número de Clientes para o Seu Negócio..... | 8 |
| Mais Contactos..... | 8 |
| Aumente A Sua Conversão..... | 9 |
| Reduza As Perdas Dos Clientes..... | 9 |
| Obtenha Referências..... | 10 |
| Tenha Programas de Recompensa..... | 10 |
| Contacte os Clientes Passados..... | 11 |
| Estabeleça <i>Joint - Ventures</i> | 11 |
| | |
| 5 Formas Para Aumentar A Rentabilidade Dos Seus Clientes | 12 |
| Aumente O Valor Da Venda..... | 12 |
| Venda Mais..... | 13 |
| Faça Os Clientes Voltarem Mais Vezes..... | 14 |
| Administre A Sua Base De Dados..... | 14 |
| Expanda O Valor Do Ciclo De Vida..... | 15 |

| | |
|--|-----------|
| 5 Formas De Aumentar a Eficiência Operacional E Margens Do Seu Negócio..... | 16 |
| Analise As Despesas..... | 16 |
| Aumente As Margens De Lucro..... | 17 |
| Utilize A Gestão Do Tempo..... | 17 |
| Conduza A Formação Da Sua Equipa E Aumente As Competências..... | 18 |
| Trabalhe Em Equipa..... | 19 |
| | |
| 1 Forma Poderosa De Determinar E Explorar O Valor Do Ciclo De Vida Dos Clientes Da Empresa..... | 20 |
| | |
| 1 Boa Forma De Criar Uma Razão Objectiva, Persuasiva E Irresistível Para Os Seus Actuais E Potenciais Clientes Negociarem Consigo E Não Com Os Seus Concorrentes..... | 22 |
| | |
| 120 Poderosas Ferramentas de Marketing | 24 |
| | |
| Mais Ajuda Para O Seu Negócio..... | 25 |
| | |
| Carta do Autor..... | 27 |

Notas de Reprodução

Copyright © 2008 por Quantum Crescimento de Negócios & Azulil Barros. Todos os Direitos Reservados.

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida ou transmitida sob qualquer forma ou meio, mecânico ou electrónico, incluindo fotocópia ou gravação, ou através de qualquer sistema de armazenamento ou recuperação de informação, sem a permissão escrita do Editor. Os pedidos de permissão ou de informação devem ser dirigidos por escrito ao Editor.

Publicado por:

Quantum Crescimento de Negócios

Rua do Carvalhal, 68, 1.º Andar (2.º Frente)
4700-310 Braga

Tel.: + 351 253 277 428

Fax: + 351 253 277 323

E-mail: info@QuantumCrescimentoNegocios.com

Web: www.QuantumCrescimentoNegocios.com

Avisos Legais

Foram efectuadas todas as tentativas de verificação da informação contida nesta publicação. Nem o Autor, nem o Editor assumem qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretação contrária do assunto incluso.

Esta publicação não deve ser utilizada como fonte legal ou aconselhamento contabilístico. O Editor enfatiza que a informação contida pode ser sujeita aos variados regulamentos dos países/locais. Todos os utilizadores são aconselhados a procurar aconselhamento competente sobre as leis estatais e/ou locais que se aplicam à situação ou à aplicação particular desta informação.

O comprador ou leitor desta publicação assume a completa e total responsabilidade pelo uso da informação contida neste material. O Autor e o Editor não assumem, sob forma alguma, qualquer responsabilidade em nome de nenhum comprador ou leitor deste material ou pela aplicação ou não aplicação da informação inclusa. Não garantimos qualquer resultado que ou não obter, em função das recomendações ou sugestões aqui contidas. Você deverá testar tudo por si mesmo.

Qualquer alusão a pessoas ou organizações é involuntária.

19 Segredos Para Multiplicar os Seus Lucros e o Seu Sucesso Empresarial

Introdução Aos 19 Segredos

Já alguma vez pensou qual é a diferença entre uma empresa que, de forma consistente e previsível, alcança um crescimento extraordinário entre outra empresa que luta só para sobreviver?

Ou, porque é que uma empresa que foi iniciada numa garagem ou numa cave de uma habitação e gerida por intuição, consegue obter um desempenho superior em vendas e lucros do que algumas das empresas mais bem geridas?

Ou, compare duas empresas que operam na mesma área de negócio. Ambas vendem exactamente os mesmos produtos ou os mesmos serviços, e praticam exactamente os mesmos preços. Porque é que uma das empresa consegue crescer e prosperar continuamente, enquanto o seu dono passa uma boa parte do tempo longe do negócio, em viagens e em férias com a família, e o dono da outra empresa passa uma quantidade de tempo desmesurada a trabalhar cada vez mais e mais horas, apenas para tentar pagar as contas sem nunca tirar uma folga?

Nas páginas que se seguem, vai aprender um conjunto de ideias que funcionaram em algumas das maiores e mais prestigiadas empresas do mundo e que também podem funcionar para si, no seu negócio. Vão-lhe ser transmitidas ideias e estratégias que pode começar a usar imediatamente para, de forma rápida e fácil, elevar o seu negócio a um nível seguinte e acrescentar lucros na conta de exploração da sua empresa.

Não existe qualquer razão para que não possa melhorar o seu negócio ou aumentar os seus lucros, desde que siga as quatro linhas de orientação fundamentais:

- Primeiro, tem que ter um produto ou serviço que traga benefícios para aqueles que o compram;
- Segundo, o seu cliente final deverá desejar ou precisar do seu produto ou serviço;

- Terceiro, você deve efectivamente tornar o seu potencial cliente consciente da disponibilidade do seu produto ou serviço;
- E quarto, deve fazer uma oferta que seja atraente e convincente para aos seus potenciais clientes, demonstrando que é do interesse deles comprar o seu produto ou serviço.

As primeiras duas linhas de orientação – ter um produto ou serviço que seja benéfico, que os seus potenciais clientes desejem ou necessitem, são áreas que você tem que ter em conta ou vai ter que desenvolver.

A terceira e a quarta linha de orientação – fazer os seus potenciais clientes conhecerem o que tem para lhes oferecer e depois convencê-los a comprarem a si, são factores de grande relevância para o seu negócio.

Por isso, pegue numa caneta, prepare-se para fazer anotações nas margens destas páginas e vamos lançar-nos ao trabalho.

Quando chegar ao cerne da questão vai aperceber-se que existem, na realidade, cinco princípios básicos para qualquer empresa, qualquer associação ou qualquer organização aumentar os seus negócios:

- Primeiro, uma empresa pode aumentar o número de novos clientes;
- Segundo, pode gerar mais rendimento a partir dos seus clientes actuais;
- Terceiro, pode aumentar a eficiência das suas operações, cortar nas despesas e melhorar as suas margens;
- Quarto, pode avaliar e explorar eticamente o Valor do Ciclo de Vida dos seus clientes;
- E, finalmente, pode criar uma razão objectiva, convincente e irresistível para os seus actuais e potenciais clientes negociarem com ela em vez de o fazer com os seus concorrentes.

Cada uma destas categorias, por si só, tem o enorme potencial de afectar drasticamente os lucros da conta de exploração da sua organização, mas se combinar dois ou três, pode gerar um efeito de sinergia e os resultados serão exponenciais.

Vejamos o **primeiro princípio** para fazer crescer um negócio: Aumentar O Número De Clientes...

Carta do Autor...



Azul Barros

*Partner & Director Geral da
Quantum Crescimento de Negócios
Director Nacional da Quantum Organization*

Não compita com os seus rivais – Torne-os Irrelevantes!

“Comummente as empresas entram numa competição frente-a-frente com o propósito de incrementarem a sustentabilidade, o crescimento e a rentabilidade. É uma luta contínua para conquistar novos clientes e procurar fazer “melhor”.

Os exemplos de sucesso, que encontramos pelo Mundo, dizem que essa é uma luta que acrescenta pouco valor ou que já está mesmo perdida. Há e haverá sempre quem faça mais barato e melhor!

O preço nunca poderá ser a sua variável competitiva. Quando produz não paga salários idênticos aos dos seus concorrentes?

Não paga a mesma conta de electricidade, combustíveis, etc. Pois é, só se o custo dos seus factores de produção for diferente e mais barato é aí que poderá assentar a sua vantagem competitiva.

E, nem a qualidade suprema é garantia de sucesso nos nossos dias! Quais são as empresas líderes locais, regionais, nacionais, continentais ou mundiais que, indiscutivelmente, têm os melhores produtos e serviços? ... Muito poucas ou mesmo nenhuma (excepto em sectores ultra-tecnológicos). Não quero dizer que o contrário seja verdadeiro, isto é, que possa ter sucesso com um produto ou serviço que não satisfaça as expectativas dos seus clientes...

A CHAVE do SUCESSO, que a realidade nos demonstra, reside nos:

- Sistemas de Marketing
- Sistemas de Vendas
- Sistemas Comerciais

que possui! São estes que lhe permitem liderar e dominar os seus mercados.

O segredo está em tornar os seus concorrentes irrelevantes!”

Votos de Sucesso!

