



# Qual é o meu propósito e quais são as minhas tarefas enquanto mediador?

- Adquirir e manter Interessados...
- Fazer com que os Interessados respondam aquelas 13 Questões Críticas...

NOTA: A maioria das restantes 11 questões são respondidas de forma muito mais fácil SE conseguirmos fazer com que:

- Os Interessados Gostem de nós, e
- Os Interessados Confiem em nós:
  - ✓ Credibilidade
  - ✓ Honestidade

E, onde fica então a venda e a angariação?!

# Quais são as Mediadoras ou os Mediadores que vão vencer no mercado?



1. Os que possuírem os melhores modelos de relacionamento com os Interessados
  - ❖ A melhor relação custo/ benefícios
2. Os Agricultores irão TRIUNFAR relativamente aos Caçadores, PORQUE:



- ❖ O “cultivo” de Interessados faz com que seja mais fácil que estes gostem e confiem nos mediadores;
- ❖ O “caçador” é pouco eficiente, em territórios com caça já muito explorada, mesmo que este possua “armas” apuradas;
- ❖ O agricultor pode utilizar adubos, fertilizantes, fitonutrientes para fazer crescer a cultura com pouco esforço;
- ❖ O agricultor consegue colher muito mais alimento por área geográfica.

# Como construir o meu Modelo de Relacionamento Irresistível que faça disparar a Aquisição e a Fidelização de Interessados?



## Angariação

### I.<sup>a</sup> Chave Quantum – Gerar contactos

- Ponto de venda
- Blastings:
  - ✓ Folhetos;
  - ✓ Mailing (bases de dados);
  - ✓ E-mailing (bases de dados);
- Telemarketing:
  - ✓ Guiões
- Referências;
- Parcerias com comércio local;
- Anúncios de jornal;
- Classificados na Internet;
- ...
- Contacto directo.



↑ Número de Contactos

- Relacionamentos Hospedeiro/Beneficiário
- **Direct Mail**
- Publicidade
- **Telemarketing**
- Eventos Especiais
- **Base Dados Qualificadas**
- Vendas Directas

**110 MÉTODOS**

# Como construir o meu Modelo de Relacionamento Irresistível que faça disparar a Aquisição e a Fidelização de Interessados?



## Angariação

### 2.ª Chave Quantum – Conversão

- Manter contacto mensal com o alvo, no mínimo de 2 em 2 meses;
- Recolha do perfil do Interessado;
  - ✓ Técnicas de marketing directo personalizado
- Levantamento exaustivo da zona: definição de preços “padrão”;
  - ✓ Mostrar profundo conhecimento e noção do preço;
- WebSite – posicionamento;
- Combinar técnicas de baixo ou nenhum custo com técnicas mais caras.



2

↑ Rácio de Conversão

- Melhorar As Técnicas De Vendas
- Fazer Ofertas Irresistíveis
- Garantias
- Empacotar Produtos Juntos
- Questionários
- Educar

63 MÉTODOS

# Como construir o meu Modelo de Relacionamento Irresistível que faça disparar a Aquisição e a Fidelização de Interessados?



## Interessados na Compra

### I.<sup>a</sup> Chave Quantum – Gerar contactos

- Internet;
- Cartazes e placas na via pública;
- Estabelecimento;
- Mailing directo;
- Email directo;
- Newsletter;
- Handouts;
- Telemarketing;
- Jornal;
- ...
- Contacto directo.



↑ Número de Contactos

- Relacionamentos Hospedeiro/Beneficiário
- **Direct Mail**
- Publicidade
- **Telemarketing**
- Eventos Especiais
- **Base Dados Qualificadas**
- Vendas Directas

**110 MÉTODOS**

# Como construir o meu Modelo de Relacionamento Irresistível que faça disparar a Aquisição e a Fidelização de Interessados?



## Interessados na Compra

### 2.ª Chave Quantum – Conversão

- Gestão do Ciclo Emocional;
- Qualificar... não esquecer a qualificação do “*momento*”;
- Adaptar a frequência do contacto à gestão do ciclo emocional, combinando técnicas de baixo ou nenhum custo com técnicas mais dispendiosas;
- Manter na base de dados os Interessados não “convertidos”.



2

↑ Rácio de Conversão

- Melhorar As Técnicas De Vendas
- **Fazer Ofertas Irresistíveis**
- Garantias
- **Empacotar Produtos Juntos**
- Questionários
- Educar

**63 MÉTODOS**

# Como construir o meu Modelo de Relacionamento Irresistível que faça disparar a Aquisição e a Fidelização de Interessados?



## Interessados na Compra e Venda

### 3.ª Chave Quantum – N.º de transacções

- O que fazemos com quem já nos comprou uma vez?
- Não esquecer que esta categoria de Interessados já possuem **DUAS** características **VALIOSAS**;
  - ✓ Gostam de nós
  - ✓ Confiam em nós
- Desenvolver um modelo de comunicação com periodicidade longa e de muito baixo custo.



**3**

↑ Número De Transacções

- Desenvolver Um 'Back End'
- Programa De Comprador Frequente
- Cross-Sell
- Endossos
- Estímulo No Preço
- Upgrades

**55 MÉTODOS**

# Como construir o meu Modelo de Relacionamento Irresistível que faça disparar a Aquisição e a Fidelização de Interessados?



## Interessados na Compra e Venda

### 6.ª Chave Quantum – N° de Referências

- O que fazemos com quem já nos comprou uma vez?
- Porque:
  - ✓ Gostam de nós, e
  - ✓ Confiam em nós,
  - ✓ Estão dispostos a falarem de nós a familiares e amigos.
- Desenvolver um modelo sistemático de recomendações.



### 6 ↑ Número De Referências

- Programas De Recompensa
- **Utilize Incitadores**
- **Agradecimento A Novos Clientes**
- Remuneração De Referências
- **Recomendações Dos Clientes**

**57 MÉTODOS**



**Quantum**  
crescimento  
de negócios

*Espero ter Contribuído para o Seu Sucesso Empresarial!*

*Azuil Barros*  
*Partner & Director Geral*

*Transformando A Forma Como O Mundo Faz Negócios*