



## ***Relatório de Negócios Especial da Quantum***

# **Como Converter Massivamente E Fechar Mais Vendas**

***“Converte 8 em 10 contactos utilizando esta estratégia simples...”***

Utilizando ferramentas, tais como listas de verificação, formulários de registo e formulários de pedido de encomenda, os incitadores telefónicos, estes podem ser transformados em instrumentos extremamente poderosos para ajudar a converter um contacto numa venda e converter uma venda numa venda maior.

Um incitador telefónico para empresas que tenham a capacidade de vender a partir de chamadas recebidas torna-se um método poderoso para converter contactos em vendas. Tudo o que precisa de fazer é seguir o guião.

O impacto desta metodologia simples é nada menos do que espantoso. Um cliente meu revelou que a sua taxa de conversão das chamadas telefónicas subiu de 2 vendas em cada 10 contactos para umas espantosas 8 vendas em cada 10 contactos! Isto foi o resultado de um simples incitador telefónico.

Empresas que operam num ambiente altamente competitivo beneficiarão imenso desta estratégia, porque elas podem literalmente capturar o inquirido que está orientado para o preço e transformar a chamada numa chamada de fecho de venda e vender ali mesmo, ao telefone.

A sua empresa deve operar de acordo com a filosofia de que todas as chamadas recebidas têm valor... Cada contacto de um cliente é uma oportunidade.



## **O “Incitador” – A sua arma secreta para aumentar as Vendas**

Quando adoptar a estratégia do “incitador” na sua empresa, lembre-se deste segredo valioso para vender mais...

...Nunca, nunca, de forma alguma, revele o preço ou detalhes do seu produto ou serviço sem dizer aos clientes com precisão o que é que o seu produto ou serviço irá fazer por eles e porque é que *voce* é a única solução para os seus problemas.

Adicionalmente, como um incitador, você pode recolher citações dos seus clientes e utilizar as suas próprias declarações no orçamento ou proposta que lhes enviar – você pode escrever coisas sobre o seu produto ou serviço que *eles* afirmaram serem importantes para eles – os seus pontos fortes!

Por exemplo: digamos que você tem um negócio de vidros duplos e os seus clientes mencionam a importância que tem para eles a garantia de 20 anos que a sua empresa oferece ou que querem um vidro de segurança especial, então você colocaria na sua proposta ou orçamento algo como: *“As nossas novas janelas XY são fabricadas com vidro especial inquebrável que lhe fornece segurança e paz de espírito”*. E *“As suas janelas XYZ são instaladas com uma garantia de 20 anos, sem precedente, o que significa...”*

## **Não se esqueça das vendas no terreno – Todos são “embaixadores” de Vendas**

Os princípios incitadores deverão também ser utilizados pelos vendedores ou equipa no terreno. O vendedor pode com base no pretexto de um formulário de encomenda, de registo ou fazer uma lista. Dessa forma, você faz uma lista de questões concebida para descobrir as necessidades e desejos e depois pergunta ao actual ou potencial cliente se ele gostaria de comprar um produto ou serviço que vai ao encontro dessas exigências.

Por exemplo, uma empresa de manutenção de jardins que tem um grupo de jardineiros a trabalhar nas propriedades das pessoas todos os dias, pode ter um formulário de “finalização do serviço”. Este formulário também poderia ter uma lista de outros serviços ou produtos oferecidos pela empresa de manutenção de jardins...tais como vedações de segurança, nivelamento do terreno, limpeza, operação cirúrgica de árvores, etc. À frente de cada uma destas opções deverá existir um quadrado para marcar. O chefe do grupo tem que percorrer cada uma destas opções até considerar o serviço completo. Obviamente que oferecer um incentivo ao chefe do grupo será um bom caminho para a eficácia desta técnica, porque assegura que as questões são mesmo colocadas.

Simple e muito lucrativo.

No exemplo de formulário apresentado a seguir, você pode ver como é que o cliente inquirido é qualificado e conduzido de forma organizada a um fecho fácil e natural. Este é o mesmo formulário que alterou a taxa de conversão de uma empresa de 2 em cada 10 para 8 em cada 10, da noite para o dia!



Basta adaptá-lo de forma a ir ao encontro do seu tipo de negócio e depois, coloque-o em acção e deixe-o funcionar.

### ***Como transformar o seu negócio na empresa que sempre sonhou ter...***

Se você deseja colocar em prática esta ou qualquer outra das 444 estratégias de crescimento de negócio da Quantum ou deseja saber como a Quantum pode ajudar o seu negócio a crescer e a ganhar mais clientes, vendas e lucros, contacte, **agora**, os escritórios Centrais da Quantum Portugal:

Tel: +351 253 277 428

Fax: +351 253 277 323

Mob: +351 964 133 849

Mob: +351 917 721 995

Mob: +351 937 334 934

Email: [info@QuantumCrescimentoNegocios.com](mailto:info@QuantumCrescimentoNegocios.com)

Ou, se ainda não beneficiou de uma Análise de Crescimento e **pretende avaliar TODO o potencial de crescimento do seu negócio e está seriamente empenhado no desenvolvimento da sua empresa**, solicite a sua candidatura, livre de qualquer encargo ou compromisso para si... (como compreende, nestas condições, só são efectuadas 3 Análises de Crescimento por mês).

Solicite, agora, a Análise de Crescimento ao Seu Negócio através dos contactos em cima mencionados ou directamente através do nosso website: [www.quantumcrescimentonegocios.com](http://www.quantumcrescimentonegocios.com)



*Questionário de Qualificação & Guião Telefónico Para as Chamadas Recebidas.*

## **Para Contratação Privada de Autocarros**

Bom dia/Boa tarde, XYZ Tours, Fala ..... Em que posso ajudá-lo?

Pode dar-me o seu nome, por favor? \_\_\_\_\_

E os seus números de telefone? (Emprego) \_\_\_\_\_ (Após o expediente) \_\_\_\_\_

Pode dizer-me como tomou conhecimento da nossa empresa? \_\_\_\_\_

Para onde deseja viajar? \_\_\_\_\_

Quantas pessoas viajarão no seu grupo? \_\_\_\_\_

Quando pensa ir? \_\_\_\_\_ A que horas? \_\_\_\_\_

Quanto tempo vai ficar? \_\_\_\_\_ A que horas precisa que o vão buscar? \_\_\_\_\_

Existem pessoas a ir buscar pelo caminho? \_\_\_\_\_

Muito bem, parece-me possível que, nós poderemos tomar conta de si e do seu grupo nesse dia/fim-de-semana. Devo mencionar que, embora não sejamos a empresa mais cara, também não somos a mais barata. Isto, porque os nossos autocarros são imaculadamente limpos e estão equipados com ar condicionado, controlo dos assentos e WC completo, para que se sinta confortável e relaxado durante toda a viagem. Além disso, servimos bebidas complementares, quentes ou leves, para o manter refrescado durante todo o caminho. O serviço de recolha ao domicílio também poderá ser disponibilizado, mediante um pequeno extra, que lhe poupará o esforço de se deslocar à nossa estação de autocarros. Parece-lhe ser o serviço que você e o seu grupo apreciarão?

Também me pareceu. Agora, o nosso serviço de autocarros normal custar-lhe-ia apenas..... €por pessoa.

Ou podemos melhorar e mudar para o nosso serviço para a classe de Autocarros Executivos, que apenas teria um extra de ..... €por pessoa. Por esse extra, você ganha mais espaço para colocar os pés, vídeo e ainda um delicioso lanche. O que lhe parece melhor?

Ótimo. Deixe-me apenas ver o calendário. De momento, temos essa data disponível. Quer fazer a reserva agora, para evitar decepções?

A sua morada: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Obrigado, Sr./Sra..... Enviar-lhe-emos uma carta de confirmação dentro de poucos dias.