



Relatório de Negócios Especial da Quantum

Como Tornar O Seu Serviço Ou Produto Irresistível Aos Potenciais Clientes

Porque é que os clientes não compram...

Os profissionais de marketing experientes sabem que a resistência das pessoas à compra é sempre elevada. Estamos condicionados dessa forma – a ser cautelosos. Pense naquelas alturas em que ficou arrependido com alguma compra. Este tipo de experiência fica gravado na mente dos compradores. Eles lembram-se da dor de terem sido “enganados”. Além disso, a maioria das pessoas sabe que os publicitários distorcem a verdade com frequência, ou mentem mesmo abertamente. Somos incentivados desde muito jovens a sermos compradores cautelosos e a “procurar sempre o melhor negócio.”

E é assim que deve ser. Se não fizéssemos as compras com os olhos bem abertos, seríamos todos um bando de idiotas. O problema é que quando alguém como você oferece um produto de alta qualidade e com benefícios sólidos, que vale bem o preço que cobra, você ainda tem que lidar com esse mesmo cepticismo saudável.

Por isso, você tem que ultrapassar essa resistência natural à compra. Quanto mais à vontade colocar os potenciais clientes, mais eles comprarão a si.

O que é que os clientes realmente desejam e como conseguir dar-lhes isso...

A melhor maneira de eliminar este risco percebido é revertê-lo para si mesmo. Isso frequentemente significa oferecer uma garantia incondicional de devolução de dinheiro. Você recebe o produto de volta e os clientes recebem o dinheiro de volta – é isso! É claro, que precisa também de saber comunicar e fazer que os clientes saibam ao certo que não arriscam nada ao fazerem negócio consigo.

Existem outras formas de reduzir a resistência à compra. Uma das melhores é atrasar o pagamento – deixar o cliente comprar agora e pagar mais tarde. Provavelmente, já deve ter visto vendedores de mobília e lojas de computadores oferecerem negócios do tipo: “Sem pagamentos nem juros durante 6 meses!” Você pode não querer ir tão longe, mas isto certamente estimula as vendas.



Uma garantia mais forte é oferecer o produto mediante a validação de garantia. Por outras palavras, eles apenas pagam se o produto fizer mesmo aquilo que você diz que ele faz.

Ainda uma forma de reduzir a resistência à compra é tornar a compra mais fácil para o cliente, oferecendo vários métodos de pagamento. Cartões de crédito, planos de pagamento, cheques pré-datados, dinheiro – quantas mais formas de pagamento permitir e quanto mais fácil tornar o pagamento, mais eles comprarão.

Mais encomendas com “melhor do que devolver o dinheiro”

Uma das melhores formas de garantia é utilizar a técnica do “Melhor Do Que Devolver O Dinheiro” ou “Melhor Do Que Sem Risco”. Isto funciona, através não só da oferta aos clientes do seu dinheiro de volta, mas também da possibilidade de manterem os bónus ou “ofertas de compra” oferecidas com o produto ou serviço. Estes bónus podem ser de baixo custo para si, mas com um valor elevado percebido pelos clientes. Por isso, quando fizer a oferta inicial, também deve articular o valor das ofertas, por exemplo, ‘Quando você compra este produto, também ganha estas ofertas no valor de 195€ e mesmo que decida receber o seu dinheiro de volta, ainda fica com uma oferta no valor de 195€ só por ter experimentado o nosso produto’.

Muitos empresários não apreciam a ideia da garantia de devolução do dinheiro “sem fazermos perguntas” ou “melhor do que sem risco”. Isto assusta-os. Pensam que compradores pouco escrupulosos tentarão tirar vantagem deles. E sim, isso acontece. Mas a questão de fundo é a seguinte: as suas vendas irão aumentar tanto quando oferecer estas opções surpreendentes de compras sem risco, os seus lucros irão mais do que cobrir essa pequena percentagem de vendas que o obriga a honrar a sua oferta de devolução de dinheiro. Também, quando você trata bem os seus clientes, eles irão voltar repetidamente, mesmo que inicialmente peçam o reembolso. Eles saberão que você é um empresário honesto e que apoia o seu produto e mantém a sua palavra. Este tipo de reputação espalha-se rapidamente e isso significa muita publicidade “boca a boca” positiva, que lhe trará muitas referências de clientes.

Além disso, se você oferecer verdadeira qualidade e corresponder às suas promessas publicitárias, a sua taxa de reembolso será pequena. Por isso, venda qualidade e reverta o risco, apoiando com uma garantia sólida. Funciona.



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

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