



Relatório de Negócios Especial da Quantum

Como o Seguimento Pode Fazer Disparar O seu Negócio Em 300% até 1,000%!

Está a perturbar as pessoas com quem quer fazer negócio?

Utilizar o telefone para fazer vendas está a torna-se mais difícil a cada dia que passa. No Reino Unido existe o novo serviço STP – Serviço de Telefone Preferencial – estabelece como crime o acto de telefonar às pessoas que estão nesse registo. Nos Estados Unidos, o governo desenvolveu uma lista “Não Telefonar”, na qual mais de 50 milhões de pessoas se inscreveram logo nas primeiras semanas após ter sido lançado.

A questão é que o telemarketing está a começar realmente a incomodar as pessoas – ao ponto de brevemente ser ilegal em alguns países. E mesmo que não se torne ilegal, milhões de pessoas dizem em alto e bom som: “Não nos telefonem!”

No entanto, o uso do telefone de que lhe vou falar aqui é um pouco diferente. Envolve fazer chamadas telefónicas de seguimento (“follow up”) a pessoas que estão numa lista de correspondência e a quem você recentemente enviou cartas de vendas ou outros tipos de materiais de marketing. Estudos demonstram que quando se combinam as chamadas de seguimento e uma carta de vendas enviada antecipadamente, o sucesso nas vendas pode ser aumentado nuns massivos 300% a 1,000%!

É um impulsor de respostas demasiado poderoso para ser ignorado. Mas, porque as chamadas de vendas por telefone não solicitadas são obviamente repugnantes para muitas pessoas, que simplesmente não suportam o facto de serem incomodadas nos seus lares, esta é uma técnica que deve ser utilizada com precaução.

Como obter autorização para telefonar...

Um das formas de contornar a sensibilidade do telemarketing é fazer com que os consumidores o autorizem a telefonar-lhes. Ou então, utilize as suas cartas de vendas para encorajar as pessoas a ligar-lhe, disponibilizando um número de telefone gratuito e a promessa de uma oferta fantástica se elas o fizerem. A isto chama-se “chamadas de entrada”, em vez das cada vez mais

difíceis “chamadas de saída”. Também pode obter os números de telefone dos consumidores e obter a permissão deles para você lhes telefonar ocasionalmente para fazer verificações de



qualidade, de segurança ou para fornecer-lhes um número de telefone gratuito “linha de ajuda” e encorajá-los a telefonarem sempre que tiverem algum problema ou sugestão a colocar.

Sempre que eles telefonarem, você também ganha a oportunidade de os persuadir e fazer outra venda ou fazer um “up sell”, associado a algo que já tenham adquirido.

A partir do momento em que vende algo a alguém, você pode assumir que pode de vez em quando telefonar a essa pessoa. O cliente pode mesmo apreciar o seu esforço para assegurar que ele ou ela está contente com o seu produto e o seu telefonema para saber se está tudo bem. Quando formula os seus contactos telefónicos nestes termos, você cria uma atmosfera e atitude completamente novas sobre as chamadas telefónicas e prepara a situação para fazer novas vendas.

Vendas Imediatas

Quando telefona, você oferece sempre negócios irresistíveis, faz óptimas ofertas, tais como:

- Estamos a liquidar o excesso de stock e se você comprar agora beneficiará de 50% a 75% de desconto na sua compra.
- Teste o nosso produto gratuitamente em sua casa durante 30 dias, sem qualquer obrigação de compra.
- Você está por este meio convidado para uma venda não publicitada, de que apenas alguns seleccionados têm conhecimento.

Prepare-se bem e faça um guião para as suas chamadas telefónicas, mas forme a sua equipa de trabalho para os seus elementos não soarem a robots programados para persuadirem. Eles devem parecer naturais, amigáveis, simpáticos e ansiosos para agradarem. Os contactos telefónicos são também uma excelente oportunidade para fazer pesquisa de marketing, perguntar aos consumidores quais as suas necessidades e ouvir as suas respostas.

Utilizar o telefone para fazer marketing provavelmente nunca foi tão difícil, no entanto esta ferramenta de vendas é simplesmente demasiado poderosa para ser ignorada. Lide com os seus esforços de vendas por telefone com cuidado e inteligência – e focalize-se mais nas chamadas de entrada do que nas chamadas de saída a frio, e você alcançará enormes benefícios e aumentos nas vendas ou, no mínimo, fará novos contactos com clientes.



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