



NEWSLETTER QUANTUM ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO DOS NEGÓCIOS

NÚMERO 3

OFERTA

Será Que Cortar No Preço Realmente Funciona?

A tática mais velha do mundo para obter uma venda é cortar no preço. Será que realmente funciona?



Azulil Barros

Especialista no Crescimento de Negócios
Director Regional
Quantum Organization Portugal

Os factos são... quer nos agrade ou não sermos vendedores, realmente não temos escolha... nós já o somos actualmente. Mesmo que não vendamos alguma coisa, como automóveis ou mobiliário ou enciclopédias porta-a-porta, nós realmente ganhamos a vida a vender alguma coisa (mesmo que sejamos nós próprios numa entrevista). E, como isto é verdade, talvez seja importante que nos tornemos tão bons quanto podemos a vender e a fazer marketing. É o caminho mais certo para enriquecermos.

Regra Básica n.º1:

Qualquer negócio se baseia na ideia de vender um produto ou serviço a outra(s) pessoa(s).

Um cantor vende a sua voz, um modelo venda a sua imagem, um executivo vende o seu conhecimento e capacidade de liderança. Até um trabalhador da construção vende alguma coisa – o seu trabalho e a sua força.

Depois de aceitarmos o facto de termos de vender alguma coisa, o próximo factor mais importante é:

Regra Básica n.º2:

O sucesso do seu negócio, os seus relacionamentos e a sua vida é largamente determinado pela qualidade (ou falta) de comunicação com os outros e por aquilo que espera obter.

Quer seja com os nossos empregados, os nossos clientes ou numa entrevista para um emprego, os resultados que obteremos estão dependentes de 2 coisas: *Daquilo que dizemos e fazemos E como o dizemos ou fazemos! Se nós apenas esperamos obter um “salário médio” e é tudo o que pedimos, adivinhe qual o resultado que obteremos? É verdade, obteremos um salário médio. Se, por outro lado, nós tivermos a “coragem” de pedir uma proposta “milionária”, existe a possibilidade de a obter.*

No que respeita ao nosso futuro, a decisão importante que temos que tomar é: O que é que nós vamos vender? O que me leva para:

Regra Básica n.º 3:

Venda alguma coisa que gosta muito e as pessoas irão querer comprar-lhe.

Na sua maior parte, o dinheiro é apenas um “subproduto” do nosso entusiasmo. Se nos metermos num negócio apenas porque há dinheiro lá, existe uma boa “chance” de não conseguirmos obter retorno e cairmos na miséria.

Se não gostarmos do nosso trabalho, se nos sentirmos indiferentes ao nosso produto ou serviço e estamos desmotivados, ...chateados com aquilo que fazemos, isso não é vida!

Nós só iremos vender se adoramos aquilo que fazemos. Por isso, devemos vender o melhor produto, seguir os nossos sonhos e ir além e fazer aquilo que decidamos fazer para ter sucesso.

Regra Básica n.º4:

A alavanca do marketing é a única forma de chegar ao dinheiro em “GRANDE”.

Podemos ter uma boa vida, mas o verdadeiro “dinheiro” vem quando nós nos multiplicamos a nós mesmos. Não importa o quão bons nós somos, há um limite para o quanto podemos fazer num dia. Se nos limitarmos a vendas um-a-um, nós nunca chegaremos ao GRANDE momento. Para fazermos verdadeiramente “dinheiro” temos que ter uma alavanca daquilo que fazemos. Podemos-lo fazer de várias maneiras:

1. Contratar outros e formá-los para fazer aquilo que nós fazemos;
2. Documentar aquilo que fazemos e vender o sistema ou a licença a outros para utilizarem os nossos métodos;
3. Vender itens de elevado valor;
4. Utilizar os media como uma alavanca de nós próprios.

Podemos preparar a nossa mensagem de vendas e colocá-la em pedaços de papel e, depois, enviá-la por fax ou por correio ou por jornal a milhares de pessoas. Não importa qual o método que utilizamos para servir de alavanca... o que importa é que o façamos.

azuil@QuantumCrescimentoNegocios.com

Obtendo Mais Contactos, Clientes e Lucros Para o Seu Negócio nos Próximos 90 Dias a Baixo Custo...

Os Consultores de Desenvolvimento de Negócios da Quantum tem experiência, conhecimento, “já estiveram lá e já o fizeram”, estão localizados em diversos países: Reino Unido, Irlanda, Portugal, Austrália. Nós ajudámo-lo a transformar o seu negócio no negócio que sempre sonhou possuir.

Com o passar dos anos, os princípios em que se baseiam os sistemas de construção e desenvolvimento de negócio da Quantum têm sido utilizados para fazer biliões sobre biliões para pequenas, médias e grandes empresas, tal como a sua.

A Quantum tem vindo a aperfeiçoar estes princípios numa série de processos científicos dinâmicos que vão de encontro aos desafios que se colocam aos negócios, grandes e pequenos, utilizando tecnologia de ponta.

Descubra como a Quantum o pode ajudar...

- Conduzir multidões de clientes famintos ao seu negócio.
- Moldar e usar estratégias de marketing poderosas e irresistíveis para conduzir as suas vendas ao topo.
- Sustar os cortes no preço da concorrência, sem reduzir as suas margens.
- Fazer os seus clientes voltar sempre ao seu negócio.
- Descobrir e lucrar com os activos escondidos, encontrados no seu negócio.
- Aumentar as vendas aos seus actuais clientes rápida, simples e eficazmente, em 10%, 35% e até mesmo 90%, sem custos de marketing adicionais.
- Criar no seu cliente uma fidelidade apaixonada e duradoura, para manter os seus concorrentes de lado de forma permanente.

- Encontrar, recrutar, manter e motivar vendedores e empregados excepcionais.
- Viver e gozar de maior sucesso, construindo rapidamente um negócio que seja altamente rentável e que se gere a si próprio.
- Fazer o seu negócio 100% à prova de recessão em 30 dias ou menos.
- Obter e utilizar testemunhos para dramaticamente aumentar as suas vendas.
- Testar o preço para obter o máximo de lucro de cada venda que faça.
- Duplicar, triplicar ou mesmo quadruplicar o seu rácio de conversão de vendas.
- E muito, muito mais...

E, aqui está algo diferente:

A Quantum não lhe custará uma fortuna ...

Nós trabalhamos, na sua maioria, aceitando uma percentagem do aumento dos lucros que nós criamos para o seu negócio. Portanto, como pode imaginar, nós estamos altamente motivadas para nos assegurarmos que os seus lucros vão disparar.

Ligue-nos agora, para estratégias de sucesso que garantidamente lhe trarão resultados massivos e sustentáveis.

Portugal: +351 253 277 428

UK/Irlanda: +44 (0) 1453 794810

Austrália: +61 (0) 2 9959 2428

Índia: +91 11 264 37087

Ou consulte o nosso Web site para o crescimento dos negócios, para mais informações:

www.QuantumCrescimentoNegocios.com

AS ESTRATÉGIAS DE SUCESSO QUANTUM FUNCIONAM

“A Quantum ajudou-nos a obter vantagens significativa ... Melhorámos a retenção dos nossos clientes **de 46% para 94%!!!!!!**. Com a sazonalidade que o negócio tem, normalmente estaríamos num ponto extremo de equilíbrio, mas, em vez disso, **o volume de negócios está a aumentar** e não temos sofrido a depressão usual.”



Portugal: Rua do Carvalho, N°68, 1º Andar (2º Frente)
4700-310 Braga.

UK: Quantum House, Bonds Mill, Stonehouse, Gloucestershire, GL10 3RF.

Australia: Level 21, 201 Miller Street, North Sydney, NSW, 2060.

India: D14, Pomposh Enclave, Greater Kailash-1, New Delhi – 110 048.

Copyright © 2004.
Todos os Direitos Reservados
The Quantum Organization &
Quantum Crescimento de Negócios.