



NEWSLETTER QUANTUM

Estratégias de Crescimento de Negócios



NÚMERO 192

11 Maiores Erros nas vendas a evitar em 2010...



Azulil Barros

Especialista no Crescimento de Negócios
Partner & Director Geral
Quantum Crescimento de Negócios

É frequente ouvirmos queixas das pessoas ligadas às vendas. Algumas são correctas, contudo, a maioria são meramente recorrências falaciosas.

Selecionei-lhe alguns erros a evitar nas vendas. Caso os consiga corrigir, ganhará uma fortuna!

Aqui vão os 11 maiores erros nas vendas a evitar em 2010...

11º ERRO: O seu plano de vendas não é realista. Os seus objectivos e metas ou são demasiados ambiciosos ou medíocres, tornando-se um elemento de frustração para si e para a sua equipa, em vez de serem um elemento chave motivacional para todos.

10º ERRO: Ninguém gosta de si, o patrão. Ninguém na sua empresa gosta da equipa de vendas. O respeito mútuo é fundamental. Induza à troca de lugares durante um dia, para que sintam na pele...

9º ERRO: O seu serviço é medíocre. Trabalhe no serviço pós-venda alguns dias. Tome nota das razões porque os seus clientes reclamam e, SÓ DEPOIS disso, estabeleça as melhores práticas.

8º ERRO: A sua empresa não consegue entregar a tempo. Reúna-se com quem for necessário e resolva de imediato o problema!

7º ERRO: A sua empresa não reconhece o esforço da sua equipa de vendas. Cabe a si, Empresário, dar assistência à sua equipa de vendas.

6º ERRO: O seu ciclo de negócio é muito longo. Provavelmente, está a lidar com influenciadores e não com decisores. Passe a lidar com decisores e, provavelmente, resolve as questões num par de horas.

5º ERRO: O seu potencial cliente não responde às suas chamadas, não lhe agenda uma reunião, não consegue chegar ao decisor. NÃO, Você não estabeleceu o *rapport* suficiente. Você está a pedinchar ou a vender... Por ventura, iniciou a venda demasiado por baixo. Mal descubra que o decisor não é a pessoa que está a falar, solicite de imediato uma reunião que o inclua também a ele.

4º ERRO: A concorrência ganhou-lhe o negócio porque baixou o preço. Sempre que for vencido pelo preço, isso significa que a sua oferta é percebida como igual e o preço foi aquilo que contou. Isso será bom para Si?!

3º ERRO: O seu produto está a tornar-se uma *commodity*. O que é que vende? Milho? Combustível? Electricidade?

Isso são “*commodities*”. O seu produto tem valor e cabe-lhe a si prová-lo! Além disso, não foi o seu cliente que lhe disse que o seu produto era uma *commodity*, foi Você mesmo que o repetiu tantas vezes que agora acredita nisso...

2º ERRO: O Cliente não decide. Significa que Você não criou uma proposta de valor, o suficientemente forte para que o Cliente decida HOJE. Ou, não soube criar o sentido de urgência e pensa que este só deriva das contingências do Cliente e não das suas!!!

1º ERRO: Você, foi vencido pelo preço concorrente. A culpa é sua e da sua empresa. O Cliente não percebe a diferença entre si e a sua concorrência. Não existe valor entregue para além do produto. Assim, o preço é a única coisa que interessa.

Selecione os seus erros favoritos. Selecione aqueles que se aplicam a si. E, crie uma estratégia para vencê-los.

Votos de um ENORME 2010!

Como acelerar o seu negócio e desfrutar de sucesso empresarial...

Especialistas no Crescimento de Negócios de PME's

Consultora N.º 1 em Portugal



QUANTUM
CRESCIMENTO
DE NEGÓCIOS

Escritórios Centrais

Portugal: Rua do Carvalho,
Nº68, 1º Andar
(2º Frente)
4700-310 Braga.

Angola: Rua Amílcar Cabral,
189, 2.º Dto.
Bairro das Ingombotas
Luanda, Angola

Outros Locais no Mundo

www.QuantumInternationalNetwork.com

Copyright © 2008.
Todos os Direitos Reservados
Quantum Crescimento de
Negócios & Azul Barros.

A Quantum Crescimento de Negócios integra a Quantum International Network, constituindo uma rede internacional de consultoria empresarial com profissionais especializados na utilização de métodos poderosos, testados no tempo e de baixo custo para desenvolver e fazer crescer com sucesso pequenas e médias empresas – como a sua.

Se a Sua Empresa está a precisar de um aumento de vendas, volume de negócios e lucros, então a Quantum pode ajudar...

A maior parte dos empresários sabem o que querem dos seus negócios.

Poucos sabem como consegui-lo - a solução está na Quantum.

Com a ajuda da abordagem sistemática da Quantum, pode otimizar o seu negócio alcançando uma maior eficiência, crescimento das vendas e maximização dos seus lucros.

As Estratégias de Sucesso da Quantum estão concebidas para fazer crescer o seu negócio:

- Gerando Mais Clientes;
- Conquistando Vendas Maiores, Vendas Repetidas E Fidelidade Do Cliente.
- Fazendo-o Operar Mais Eficazmente;
- Maximizando As Suas Margens De Lucro E Rentabilidade;
- Reduzindo Os Seus Custos De Exploração E Os Problemas Com A Sua Equipa De Trabalho;
- Mostrando-lhe Como Sistematizar O Seu Negócio, De Forma A Poder Optar Por Trabalhar Em Vez De Ter Que Trabalhar;
- Tornando A Sua Empresa 'Pronta Para O Investidor' – Planeando A Sua Estratégia De Saída.

Como Parceiro Quantum, terá acesso à massiva quantidade de ferramentas, técnicas e sistemas da Quantum para, de forma eficaz, eficiente e rentável construir, desenvolver e manter o seu negócio.

E, aqui está algo diferente:

Plano de Crescimento do Negócio Quantum

A Quantum não lhe custará uma fortuna ...

A maioria (não a totalidade, mas a maioria) dos nossos honorários advém da partilha dos lucros e capitais que geramos para si. Portanto, como pode imaginar, estamos altamente motivados para nos assegurarmos que os seus lucros vão crescer.

Ligue-nos, agora, para descobrir como as estratégias de sucesso Quantum lhe trarão resultados significativos e sustentáveis à sua empresa:

Portugal: +351 253 277 428

Angola: +244 222 330 105

Ou, consulte os nossos WebSites para obter mais informações:

www.QuantumCrescimentoNegocios.com

www.Quantum-Africa.com

www.QuantumGestao.com

www.QuantumInternationalNetwork.com

www.QuantumCapitalInnovation.com

www.Quantum-Database.com

AS ESTRATÉGIAS DE SUCESSO QUANTUM FUNCIONAM

“A Arnado, com o seu desenvolvimento recente (prestação de serviços, gestão de Business Center e gestão de Shopping), atingiu um patamar elevado de exigência e resultados.

Contudo nós queremos mais. Neste sentido, procurámos no mercado quem de uma forma competente, nos pudesse complementar e ajudar nesse desafio.

A escolha recaiu sobre a Quantum e no seu método científico de crescimento de negócios. A Quantum, com a sua visão externa, abrangente e profissional, foi-nos fundamental na definição do nosso posicionamento no mercado, de um novo rumo, do caminho correcto para a obtenção dos resultados.”

*Alcina Vieira Mieiro
Arnado, S.A.*