



NEWSLETTER QUANTUM

Estratégias de Crescimento de Negócios



NÚMERO 229

Como ultrapassar a MAIOR objecção às vendas...



Azuil Barros

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

A maior objecção às vendas, comumente apontada pelas equipas de vendas, prende-se com: “O preço está demasiado alto!” ou “Já esgotei o meu orçamento!”. Contudo, esta razão é, normalmente, mal entendida e NÃO constitui a verdadeira razão porque os seus potenciais clientes não lhe compram.

A razão porque os seus potenciais clientes lhe colocam uma BARREIRA MONETÁRIA como impedimento da realização do negócio é PORQUE, embora possam querer comprar o seu produto, crêem que o seu produto e o da sua concorrência são similares, e, por conseguinte, o preço é tudo o que importa.

Ou, querem simplesmente baixar o seu preço por uma questão comercial ou porque têm melhores ofertas. Ou não têm orçamento para incluir essa verba.

Em primeiro lugar, o que tem que perceber é o que fundamenta essa objecção.

Será um pretexto, uma barreira, uma questão de risco ou uma mentira?

Se for um pretexto, haverá certamente uma razão por detrás, possivelmente não há valor percebido suficiente. Se for uma barreira, tem que saber baixá-la. Se for uma percepção elevada de risco, tem que saber reduzi-la. Terá que ser capaz de alterar a realidade percebida pelo seu potencial cliente.

Cabe-lhe a si deixar de culpar o tipo de cliente e começar a assumir alguma responsabilidade por permitir que o seu modelo de negócio actual propicie a emersão de tantas objecções à venda.

Você tem que ser capaz de olhar para as verdadeiras razões que fazem com que os pretextos e as barreiras impeçam a venda.

Quando o seu potencial cliente lhe está a colocar uma barreira à venda, no fundo, está a querer dizer-lhe: “Onde é que está o valor para eu gastar os meus euros nisso?”; “Eu não quero um vendedor, quero uma pessoa que seja capaz de me ajudar!”; “Onde está a diferença entre aquilo que me está a oferecer e aquilo que os seus concorrentes vendem, e que é igual ao que você vende?”.

Será que você sabe porque é que o seu cliente lhe está a comprar a si? Sabe qual o resultado que o seu cliente espera daquilo que lhe comprar? Como é que você está a ajudar o seu cliente?

Agora, já será capaz de interpretar o significado “O seu preço é demasiado elevado!”. Significa que a sua oferta NÃO está correctamente construída, porque os seus clientes NÃO compreendem a sua proposição de valor, e como NÃO vêm diferença entre aquilo que você e os outros vendem, pretende apenas o melhor PREÇO. E, nessas situações não é mesmo isso que todos nós fazemos?

E claro que, se neste momento pensa que a solução é baixar o preço, está completamente enganado. Se o fizer apenas está a reduzir ou a eliminar os seus lucros. Além disso, se baixar o preço a percepção de valor dos seus clientes da sua oferta ainda será maior!

Comece já e coloque a Sua Empresa um passo à frente da sua concorrência!

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 & Azulil 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

Ao 4.º mês, após o início do Plano de Aceleração do Negócio Quantum:
"4 meses após termos estabelecido uma parceria com a Quantum Crescimento de Negócios com o propósito de fazermos crescer o nosso negócio, já estamos certos que vamos obter o êxito desejado."

... ao 12.º mês, na conclusão do Plano de Aceleração do Negócio Quantum:
"O que mais apreciamos ao longo destes 12 meses de trabalho, foi a competência e profissionalismo que prestaram ao serviço da nossa empresa."

Rogério Rêga

RCR - Contabilidade e Apoio à Gestão, Lda