

Vendedor

Seja um ímã para o dinheiro



Todos os direitos reservados:

A Câmara Brasileira do Livro certifica que a obra intelectual descrita abaixo, encontra-se registrada nos termos e normas legais da Lei nº 9.610/1998 dos Direitos Autorais do Brasil. Conforme determinação legal, a obra aqui registrada não pode ser plagiada, utilizada, reproduzida ou divulgada sem a autorização de seu(s) autor(es).

As imagens de fotos foram selecionadas na plataforma de design gráfico [Canva.com](https://www.canva.com), apenas para fins ilustrativos. As pessoas mostradas nas imagens não são modelos.

Aviso Importante Sobre o Conteúdo do Material

Este ebook tem caráter exclusivamente educacional e informativo. Ele não constitui promessa, garantia ou sugestão de ganhos financeiros, resultados específicos ou desempenho futuro.

Qualquer exemplo de estratégias, cenários ou números apresentados serve apenas para fins ilustrativos e não deve ser interpretado como promessa de lucro.

Os resultados variam de pessoa para pessoa e dependem de diversos fatores fora do controle do autor, como dedicação, contexto de mercado, experiência prévia e decisões individuais.

Ao adquirir ou ler este material, você reconhece que não há garantia de retorno financeiro e que todas as ações tomadas com base no conteúdo são de sua inteira responsabilidade.

INTRODUÇÃO

Bem-vindo ao nosso mini curso para atrair prosperidade. Provavelmente, você já leu O poder de sonhar, e este e-book é um complemento para aprofundarmos nosso conhecimento na área de vendas.

Se você já é um vendedor, parabéns! Saiba que você trabalha na melhor e mais lucrativa área, pois vender é ajudar seus clientes, ganhar dinheiro e prosperar em todas as áreas.



DESMISTIFICANDO O SETOR CHAMADO VENDAS!

A venda deveria ser uma matéria na escola, pois precisamos saber vender tudo e precisamos saber nos vender em tudo. E isso poderia ocorrer desde criança, pois, quanto antes uma pessoa aprender que ela precisa saber “se vender”, antes ela dominará todas as áreas da sua preciosa vida.

Mas por que eu estou dizendo isso?

Ora! Você precisa saber “vender seu peixe” no colégio e depois na faculdade.

Conheço pessoas que só pelo fato de saberem se portar e se vender, conseguiam passar de ano, mesmo não tirando notas tão excelentes, aí é que está o pulo do gato. Um vendedor nato é carismático, vende qualquer coisa e, por isso, mesmo sem ser um excelente aluno, consegue passar com notas razoáveis.

Assim como consegue um bom trabalho e ter relacionamentos afetivos de sucesso, pois todos desejam estar ao lado de uma pessoa que nasceu com o dom da venda.

CARACTERÍSTICAS DE UM VENDEDOR!

A maioria dos vendedores de sucesso tem algo em comum: são pessoas extrovertidas e alegres. Com eles não tem tempo ruim e eles deixam a timidez de lado na hora de ganhar dinheiro, são espontâneos e adoram brincar. Além de terem “jogo de cintura” e, com isso, se tornarem mestres no setor das vendas.

Um vendedor de sucesso jamais irá desistir do cliente, ao contrário, para ele, o cliente é sagrado e ele respeitará suas exigências e suas vontades.

Porque, sim, um vendedor de sucesso sabe que um cliente poderá ter muito dinheiro e disponibilidade para comprar seus produtos, mas terá outros clientes que até desejam muito comprar, porém não têm dinheiro. O que fazer nesse momento?

SABER VENDER!

Adoraria dizer que os clientes estão loucos para comprar seu produto, e acredite, sim, você poderá acordar recebendo diversas ligações sobre interessados no que você tem a vender. Mas isso não acontecerá o tempo todo e você precisará prospectar esses clientes, ou seja, entrar em contato e sondá-los para apresentar seu produto. Além de convencer esse cliente de que o seu produto é o melhor e que ele não conseguirá viver mais sem ele.

Porém, tenha isso em mente, sempre haverá uma pessoa para comprar o que você está vendendo.

Existem diversos canais de televisão que mostram produtos até mesmo irrelevantes para comprar, porém, o apresentador é carismático e trabalha com a palavra certa, despertando o gatilho certo para que esse cliente compre. E adivinha o que acontece? Ele compra, pois foi despertado um interesse fascinante no produto que ele nem conhecia que o convenceu a comprar.

E geralmente isso acontece em poucos minutos, pois o produto despertou nesse cliente uma emoção (devido aos gatilhos) e o fez comprar sem pensar, ou seja, uma compra por impulso, pois, sim, é o nosso inconsciente o grande responsável pelas compras por impulso, como eu expliquei no livro: O poder de sonhar.



COMO USAR OS GATILHOS MENTAIS NAS VENDAS?

Os gatilhos farão seu cliente se apaixonar pelo seu produto antes mesmo de conhecê-lo, e isso será maravilhoso para você vender, pois será capaz de gerar admiração e uma necessidade de compra e urgência.

Como se, por um momento, o cliente não pudesse mais viver sem o que está comprando.

E, geralmente, é isso que acontece mesmo, a pessoa está tranquila, vivendo a vida dela, quando, do nada, surge uma propaganda de um sapato vermelho e pronto, isso chamou tanto a atenção desse cliente que ele não conseguirá mais viver sem o sapato vermelho.

É nesse momento que os gatilhos entram em ação, pois foram eles que despertaram no produto o “valor da compra”.

USANDO OS GATILHOS DE FORMA CONSCIENTE

Use os gatilhos, mas não abuse, pois eles poderão causar o efeito contrário, fazendo o cliente “fugir” de você:

Escassez: quando você diz: corra, são as últimas unidades, você está gerando o gatilho da escassez, e o cliente fará de tudo para comprar rapidamente o seu produto ou ele ficará sem;

Urgência: quando você vai em uma loja e tem um locutor dizendo: a promoção termina em 30 minutos, essa loja despertou a necessidade de urgência, e o ambiente começa a lotar com pessoas enlouquecidas querendo comprar;

Agradecimento: quando você é gentil com um cliente, oferece um mimo ou até mesmo um brinde, ele sempre comprará com você, pois você despertou o gatilho do agradecimento, ou seja, o cliente se sente grato e continuará comprando com você para lhe mostrar lealdade e gratidão. E isso acontece de uma forma inconsciente;

Autoridade: quando você mostra que o seu produto é o melhor, sem desmerecer o da concorrência, você está gerando o gatilho da autoridade, por exemplo:

“nossa empresa está há mais de 30 anos no mercado e já ajudamos mais de 300 mil pessoas em todo país”, isso gera respeito e confiança no cliente, fazendo ele comprar;

Prova social: nada mais é do que mostrar para as pessoas que você tem clientes que amaram o seu produto e deixaram depoimentos, mostrar, também, quantos produtos você já vendeu e quantas pessoas ajudou com ele;

Exclusividade: quando uma marca diz: os 10 primeiros ganharão isso ou aquilo, essa marca está demonstrando que o cliente é exclusivo para ela e isso acontece de uma forma inconsciente;

Confiança: esse gatilho vem com a palavra da marca, por exemplo: se em 7 dias você não gostar desse produto, nós devolvemos seu dinheiro;

Solução: você precisa despertar no cliente a necessidade dele comprar seu produto e, para isso, é necessário contar uma história de identificação, por exemplo: sei como é difícil emagrecer, eu mesmo já tentei diversas vezes até chegar no meu peso dos sonhos; Ou seja, você mostrou algo que é difícil para o cliente e trouxe a solução;

Identificação: bem parecida com a solução, mas, no caso da solução, primeiro você mostra uma dor e depois a solução. Já na identificação primeiro você mostra algo que ele se identifica, por exemplo, você também é pai, logo depois você traz a solução;

Valor: quando uma marca diz: o valor do nosso treinamento inicialmente era de mil reais, mas, nas próximas horas, teremos um desconto de 50%. Você está gerando valor e escassez;

Qualidade: tenha no mínimo seis qualidades para falar sobre o seu produto e despertar no cliente o desejo pela compra;

Visão: as pessoas são visuais e uma imagem fala mais do que palavras, por isso, se você mostra a foto de uma pessoa com antes e depois, por exemplo, ou como o seu bolo é bonito, você despertará a vontade de comprar.

USE A PNL PARA VENDER

PNL é a Programação Neurolinguística. É uma abordagem persuasiva que fará você vender mais, pois o cliente se identificará com você. Aqui vão algumas dicas:

Olhe no olho do cliente enquanto faz a venda, pois isso transmite segurança;

Faça a técnica do espelho com o cliente, que ocorre quando você faz os mesmos gestos do cliente, por exemplo: ele está conversando com as mãos na cintura e você também coloca as mãos na cintura, ele gesticula com as mãos e você também.

O cliente terá empatia por você e não verá você apenas como um vendedor, melhorando muito a sua chance de vender, já que ele se sentirá à vontade com você;

Tenha bom humor: seja simpático e alegre, tenha uma postura de vendas, um olhar cativante e deixe os problemas em casa.

O cliente tem nome: vender não é apenas fechar uma venda, pois, muitas vezes, o cliente não compra em um primeiro momento.

Tenha os contatos desse cliente para você enviar e-mail marketing com campanhas promocionais e novidades e mantenha o contato no WhatsApp para mostrar ao cliente como o seu produto é bom.

Seja comunicativo: tenha o dom da palavra e saiba conversar, não se preocupe com o tempo e entenda que o cliente é uma pessoa que deseja ser bem atendida, por isso, converse e mostre afeição.



VENDENDO NA PRÁTICA

Um vendedor precisa ter várias “correntes” de vendas, até mesmo para o dinheiro chegar por infinitas formas e não se preocupar se está tendo lucro ou não, pois a marca estará vendendo 24 horas por dia.

Vamos colocar como exemplo uma pessoa que vende brigadeiros. Essa pessoa pode ter um local fixo para vender seus brigadeiros ou sair para vender, além disso, ela fará uma rede social (que a monetize) para ensinar brigadeiros e outras receitas, além de poder ensinar com turmas. Mesmo com uma turma com 5 alunos e na garagem da sua casa, essa pessoa dará aulas de brigadeiro, também fará um e-book com as melhores técnicas para brigadeiros e as melhores receitas e colocará um link nas suas redes sociais do e-book.

Além de vender os brigadeiros em sua lojinha virtual, ela também conta com o apoio dos aplicativos de comida. O que aconteceu? Essa pessoa já transformou suas receitas em uma marca e terá diversas fontes de renda com o brigadeiro, que inicialmente era uma venda na rua.

Além de transformar seu trabalho em uma marca, ela também estará gerando lucro de diversas formas, pois, enquanto ela precisa trabalhar para colocar a mão na massa, seus e-books estão gerando dinheiro 24 horas por dia, assim como suas redes sociais. Essa pessoa não está preocupada se apareceu encomenda de brigadeiro ou não no dia, pois ela continuará ganhando dinheiro.



REDES SOCIAIS SÃO UMA MÁQUINA DE VENDAS

Se você tem vergonha de aparecer, repense sobre isso e faça de tudo para deixar a timidez de lado.

Você poderá criar conteúdos sem aparecer inicialmente, apenas narrando seus vídeos.

Muitas pessoas não são tímidas, porém ficam constrangidas de postarem vídeos nas redes que as pessoas a conhecem, com medo do julgamento de conhecidos. Crie uma conta do zero e não se preocupe com o julgamento de quem você não conhece. E os conhecidos? Eles não precisam saber que você tem uma nova conta para postar seu trabalho.

Você poderá ganhar muito dinheiro usando as redes sociais para ensinar algo de valor e alavancar suas vendas.

Uma pessoa que ensina as outras a cozinhar, por exemplo, está ensinando algo que gera valor. Assim, além de você receber dinheiro pelas visualizações dos seus vídeos, visto que hoje as maiores redes monetizam seu conteúdo, ou seja, pagam para você postar vídeos, você poderá lucrar muito usando a internet como uma das principais fontes de renda.

MAS É FÁCIL CRESCER NAS REDES SOCIAIS?

Não existe receita milagrosa para obter um crescimento no TikTok, Instagram ou Youtube, porém existem algumas táticas para você usar que o ajudarão muito a crescer.

Vamos ter em mente que o Youtube é a rede mais “demorada” nesse processo, enquanto no TikTok ou Instagram, seus vídeos podem “viralizar” de cara, ou seja, postar um vídeo com muitas visualizações.

No Youtube, não acontece muito isso, talvez você poste um vídeo e terá 1 visualização ou nem isso. Talvez você tenha que postar 50 ou 100 vídeos para começar a ter um crescimento, porém, depois que o seu perfil ou canal começar a crescer no Youtube, ele te dará muitas alegrias.

DICAS PARA CRESCER NO YOUTUBE

Poste vídeos no mínimo uma vez por semana (eu posto todos os dias), com uma postagem semanal você já consegue ter um resultado. O ideal seria no mínimo duas vezes na semana, mas faça o que você consegue e comece postando um vídeo.

Escolha o nicho que você irá trabalhar para não se perder. Nicho nada mais é do que o tema do seu canal. Por exemplo, você quer falar sobre astrologia e postou um vídeo de astrologia, mas aí você quer falar sobre receitas de bolos de chocolate.

As pessoas viram o seu vídeo sobre astrologia e esse é o interesse delas; se você falar sobre filmes, bolos e futebol, essas pessoas que inicialmente se inscreveram no seu canal, provavelmente irão deixar de seguir você, por isso, é importante ter um tema para o seu canal e abordar vários assuntos dentro desse tema. Então escolha um assunto que você ama para não se frustrar depois.

Saiba escolher os títulos dos seus vídeos e sempre tente relacionar o título a assuntos que as pessoas pesquisam no Youtube, porque, sim, o Youtube não é uma rede social, ele é uma rede de pesquisa.

Vou colocar um exemplo: você deseja postar um vídeo com o tema bolo de chocolate e aí você escreve no título: “bolo de chocolate da minha infância” ou “bolo de chocolate da minha vó”.

Talvez esse título não seja atraente ou procurado, quem pesquisaria bolo de chocolate da minha vó? Poucas pessoas, não é?

Mas, se você pesquisar, “como fazer um bolo de chocolate”, provavelmente terá um retorno maior, porque as pessoas procuram como fazer um bolo de chocolate ou como fazer um bolo fofinho, então, quando você coloca “como fazer um bolo de chocolate no título”, seu vídeo terá mais chances de aparecer nas pesquisas.

Responda os comentários e interaja com as pessoas que assistirem seus vídeos. Use outras ferramentas que o Youtube coloca na plataforma além dos vídeos, como: participar da comunidade e enviar shorts, ou seja, quando você postar um vídeo já crie um pequeno vídeo tirado do seu vídeo principal mesmo, com até 60 segundos, e poste, como se fosse um trailer ou um teaser do seu vídeo. E sempre comece o vídeo falando sobre o assunto sem enrolação.

DICAS PARA CRESCER NO TIKTOK

O TikTok é um fenômeno, e o retorno costuma ser rápido, mas eu mesma tenho um perfil que demorou sete meses para começar a ter alguma visualização.

Diferente do Instagram, que é uma rede social, e diferente do Youtube, que é uma rede de pesquisa, o TikTok é uma rede de entretenimento e como você consegue assistir a vários vídeos de forma rápida, é interessante postar conteúdos dos diários.

Sendo bem específico, já no início dos vídeos, não esqueça também de usar as palavras chaves para os títulos dos vídeos e as #hashtags corretas, pois farão seus vídeos serem entregues para as pessoas que gostam do mesmo assunto e a ter um nicho, que também é muito importante.

DICAS PARA CRESCER NO INSTAGRAM

Confesso que eu não sei muita coisa sobre o Instagram, mas as táticas que eu uso estão começando a ter resultados.

Não que eu tenha milhares de seguidores, mas, aos poucos, estou vendo uma diferença e quem sabe isso pode lhe ajudar.

Poste um vídeo chamado reels diariamente, poste fotos em formato carrossel diariamente e poste de dez a 20 stories por dia. Esse método que eu acabei de dizer seria novo para fazer diariamente e quem utiliza diz que está tendo resultados, porém confesso que eu ainda não testei.

PROPAGANDA É A ALMA DO NEGÓCIO

Tenha sempre isso em mente, separe dez por cento do que você ganha para investir na propaganda e no marketing do seu produto.



HÁBITOS DE UM VENDEDOR

Um vendedor de sucesso não pensa em dívidas, mas sim em dinheiro; não pensa em crises, e sim em oportunidades; e não pensa se algo dará certo ou não, pois trabalha com a certeza.

Se você acorda com um ar pessimista e já começa o dia dizendo que não venderá nada, pois estamos em guerra ou em pandemia ou em crise, as chances de vender serão bem baixas. Você precisa ter o foco no dinheiro, pensar em dinheiro, por mais que você não tenha vendido nada ainda.

Pensar em boletos e dívidas não vai adiantar, tenha um pensamento de prosperidade.

Não adianta também ter o pensamento em ganhar dinheiro durante a semana para gastar no fim de semana.

Um vendedor de sucesso tem o pensamento focado em fazer dinheiro e, quanto mais dinheiro ele ganha, mais ele investe no seu negócio.

Imagine se você ganha 30 mil reais em vendas hoje, o que você faria? Você não faria nada, pois, se recebeu 30 mil em vendas hoje, amanhã receberá 60 mil e assim por diante.

Tenha em mente que o dinheiro atrai dinheiro, assim como escassez atrai escassez.

Um vendedor de sucesso não pensa em desbloquear seu cartão de crédito para viajar no carnaval gastando o que não tem.

Mas ele não pensaria duas vezes em desbloquear seu cartão de crédito para investir em algo que ele acredita e alavancar as suas vendas e o seu negócio.

Um vendedor também é um grande empreendedor e empresário de sucesso.



VALORES DE UM VENDEDOR

Quando um vendedor entende que as necessidades dos clientes precisam vir em primeiro lugar, ele prospera.

Se você é um corretor de imóveis, por exemplo, tenha em mente ajudar seu cliente para que ele more no melhor apartamento ou casa, assim como se você vende carros, sapatos, perfumes, comidas.

Faça o melhor para o seu cliente. A pessoa que tem um restaurante e faz a comida de qualquer forma, sem higiene, utilizando produtos de péssima qualidade, não se preocupando com a validade da comida, está fadada ao fracasso e não prosperará, somente conseguirá pagar as contas no final do mês.

Já um restaurante que não se importa somente com o lucro e deseja usar os melhores ingredientes, ter a melhor higiene e fazer tudo com ordem, ganhará dinheiro e, em pouco tempo, terá franquias e um grande apoio de marketing.

DICAS PARA SER UM VENDEDOR DE SUCESSO

Tenha foco, paciência e determinação, não desista da venda no primeiro não, mas seja insistente e saiba mostrar as qualidades do seu produto.

Faça treinamentos e conheça o produto que você vende e a marca que você representa, conheça também seu cliente, suas dores e suas necessidades.

Tenha organização nos seus dias para poder fazer tudo com eficiência e comprometimento, seja também flexível com os clientes, sabendo que eles não são iguais, e aprenda com eles.

Tenha estabilidade emocional para lidar com as pessoas e com as vendas, pois sabemos que um dia podemos vender muito e em outro não. Mantenha sempre a vontade de querer dar certo, querer mudar, melhorar e prosperar.

Mariane Oliveira

