



Quer construir uma oportunidade a mais de vender a cada dia? Leia então as dicas do treinador de vendas Thiago Concer. A palavra-chave é prospecção, uma prática que precisa ser permanente, organizada e que vai reverter naquilo que você mais busca: mais vendas!

#EPISÓDIO 02 | THIAGO CONCER OS PILARES DA VENDA

Imagina só se todos os dias você tivesse uma oportunidade de vender a mais.

Pois o assunto agora é extremamente importante e se chama: prospecção. O termo significa buscar, procurar coisas valiosas. E você quer coisa mais valiosa dentro de uma empresa do que um cliente para comprar?

Prospecção é o início das oportunidades quando não tem gente para ofertar e as vendas não estão acontecendo. E precisa ser feita com método, para que você tenha controle e consiga, assim, crescer e melhorar as vendas. A prospecção pode ser através de geração de lead de pessoas interessadas ou você indo atrás dos clientes. São dois caminhos.

Ter somente um canal de prospecção, de geração de oportunidade, é muito perigoso. Já dizia minha avó que você colocar todos os ovos no mesmo cesto é perigoso. Caiu, quebrou todos. Com prospecção é igual. Ela gera oportunidade que, junto com a sua habilidade de técnicas de vendas, vai se converter em vendas. Mas a prospecção não serve somente para vender. Ela é importante também para deixar você, os seus produtos e a sua marca mais conhecidos. As pessoas preferem fazer negócios com marcas e empresas de pessoas conhecidas, pois sentem-se mais seguras. Então, quando você prospecta, está informando quem você é e representa.

Olha só que interessante: a prospecção vende, mas ao mesmo tempo é uma ferramenta de marketing. E sabemos que quando nossa marca está na cabeça do cliente, pode ser que naquele momento ele não compre, mas se fizermos um trabalho constante, dizendo que temos aquele produto, que estamos lá para ajudá-lo, em algum momento ele vai precisar e vai entrar em contato com você, não tenha dúvida.

Sabe o que afeta o seu negócio? Primeiro, poucos clientes novos. Se você prospectar pouco, terá poucos clientes novos. Depois, uma carteira de clientes estagnadas ou diminuindo. Se você não ofertar para sua carteira, ela diminui. Por quê? Porque tem alguém prospectando o seu cliente.

Quando você prospecta bastante, com constância, como foi dito, uma hora ele vai comprar. Então de repente você fala: “nossa, do nada o cliente me ligou querendo comprar”. Isso é resultado do trabalho de prospecção feito com frequência. Se você estiver ausente do próprio mercado, as vendas ficam estagnadas ou caem.



UM CLIENTE A MAIS POR DIA

Quer vender para os mesmos clientes? Tudo bem, positivamente é importante, mas é fundamental a gente oxigenar nossa carteira, colocando novas oportunidades e clientes novos. Eu sempre faço uma pergunta que provoca muito. Imagina se você tivesse um cliente a mais por dia! Quanto impactaria no mês? Talvez você veja assim: “um cliente a mais, uma ligação a mais, uma oferta a mais, isso não impacta”. Só que quando você faz isso diariamente, no final de 30 dias não tem só 30 ofertas a mais. Isso é exponencial, porque você vai somando um com o outro e eles vão recebendo seus contatos.

Veja este exemplo de uma faculdade que vende cursos a distância e estava com ticket baixo. A empresa queria um resultado de R\$ 11 mil por vendedor. Naquele momento vendia R\$ 9 mil. Todos os vendedores ficaram desesperados: “como é que de nove passa para onze mil, não vou conseguir, nove mil já foi difícil”. O que fizemos? Buscamos a oportunidade de vendas, onde havia um potencial de crescer. Vimos que esses vendedores recebiam “x” oportunidades. Pessoas que tinham interesse mandavam whatsapp para eles, que no entanto, não conseguiam contato com todos. A cada três pessoas que mandavam: “gostaria de saber alguma coisa”, conseguiam falar com apenas uma. E quando conseguiam falar com essa pessoa, a cada três que eles faziam contato e mandavam uma proposta, fechavam uma venda.

Quando recebiam uma oportunidade, eles tentavam duas vezes falar com o cliente. Se não conseguissem, paravam. Nossa orientação foi não desistir na segunda vez, apenas na sétima.

Com isso, colocamos um pouco mais de força de trabalho, o poder de fazer um pouco a mais. O que aconteceu? Aumentou em 5% a taxa inicial de oportunidade. E no final do mês, aquela meta que parecia impossível de R\$ 11 mil, aumentou quase 13% e foi para R\$ 12.400.

Quando falamos de prospecção, o mais importante é começar, colocar como hábito pelo menos uma oportunidade a mais por dia. E buscar isso na sua carteira e em indicações de clientes que já estão felizes com você.

Repito, independentemente do canal que você escolher, coloque pelo menos uma oportunidade a mais no seu funil e você vai ver o impacto que isso tem no final do mês, do trimestre, muito mais no final do semestre, ainda mais no final do ano. Talvez aí esteja o grande segredo de você ser reconhecido como vendedor número 1. Lembre-se: prospecção serve para vender? Serve, mas também para deixar você, o seu produto e a sua marca cada vez mais conhecidos. E todo mundo quer fazer negócio com gente conhecida.

Thiago Concer é treinador de vendas, autor do best-seller "Vendas não ocorrem por acaso" e fundador do movimento #OrgulhoDeSerVendedor.

