



*Você já percebeu que as pessoas estão cada vez mais com os olhos vidrados no celular? Para vender mais, portanto, você precisa estar presente no celular do seu cliente. Neste texto, o especialista Leandro Branquinho traz técnicas bem práticas de venda por meio das redes sociais, incluindo o WhatsApp.*

## **#EPISÓDIO 03 | LEANDRO BRANQUINHO VENDEDOR.NET**

Alguns anos atrás, o palestrante Leandro Branquinho trabalhou numa loja tradicional de autopeças e o proprietário contou uma coisa que me chamou muito a sua atenção. O senhor Vicente estava na dúvida se mudava de endereço ou não. Só que no centro comercial já estava difícil estacionar. A dúvida era se os clientes iriam reclamar. A sugestão foi a contratação de duas operadoras de telemarketing - isso já faz um tempo. Elas ligaram durante uma semana para os clientes.

O texto foi: "Oi tudo bem, aqui é da Autopeças Volante, e eu estou ligando para o senhor para saber o que o senhor acha da nossa mudança para a avenida tal? A gente está pensando em mudar e resolvemos perguntar para o senhor".

Resultado: o senhor Vicente contou que aquela foi a melhor ação de marketing que ele já fez durante os 30 anos daquela autopeças. Nenhuma ação em qualquer outra mídia foi tão poderosa quanto essa de simplesmente perguntar a opinião dos clientes. E hoje você tem uma ferramenta muito poderosa que é o seu celular.

Quando Leandro Branquinho foi conhecer a Google, na Califórnia, conversou com um dos engenheiros chefes e perguntou aonde a empresa estava colocando mais esforço e investimento. E ele disse que é numa ferramenta gratuita que se chama Google Meu Negócio, de geolocalização. Quando a pessoa pesquisa por autopeças e o nome da sua cidade, se você tem um cadastro no Google Meu Negócio, você aparece nos primeiros resultados com o mapa de como chegar na sua loja, com um horário de funcionamento.

Se você é vendedor, a sugestão é: peça para os seus clientes avaliarem a sua loja, a sua empresa no Google.

### **REDES SOCIAIS**

O que faz você perder tempo não é ficar no celular, nas redes sociais. O que faz você perder tempo é a falta de foco. Por exemplo, você precisa saber o que a concorrência faz e tem jeito de você saber isso sem que a concorrência saiba.

No Instagram tem uma ferramenta que se chama "Insta Story". Coloque o arroba do seu concorrente para monitorar o que ele está fazendo. Se o cliente disser que no concorrente é mais barato, você poderá conferir.



Outra coisa: quem fala que seguidor não paga boleto é porque ou tem poucos seguidores ou não sabe vender. Quando você tem mais seguidores reais, pessoas que te seguem, você tem uma tendência de vender mais. Você gera credibilidade naquelas pessoas que estão pensando se compram ou não de você. Agora, mostramos dois erros que você não pode cometer no Instagram:

**Erro 1: deixar o Instagram bloqueado.** Se quiser ter privacidade, tenha um perfil pessoal. No profissional, divulgue abertamente os produtos que você vende, inclusive os da Hipper Freios.

**Erro 2: não ter informações no Instagram.** Eu recomendo que você coloque o arrouba da empresa que você trabalha, aproveita e já coloca também @hipperfreiosdiscos, com certeza vai fazer com que mais pessoas o procurem para comprar discos de feio da Hipper Freios.

## DICAS PARA VENDER MAIS

A dica se chama Funil dos seis stories. Você vai gravar e postar seis stories e eu garanto que vai conseguir vender se usar esta técnica.

**1º stories:** coloque uma enquete com uma foto da fachada, de um carro bonito ou de uma estrada, com a pergunta: "Topa responder uma pesquisa rápida? Sim ou não?"

**2º stories:** Pergunte: "Você levou o seu carro no mecânico nos últimos seis meses? Sim ou não?" As pessoas que não levaram, provavelmente, terão mais chance de comprar o que você vai vender na sequência.

**3º stories:** "Seu carro precisa de algum tipo de manutenção? Sim ou não?" E aí você coloca algum carro com algum tipo de problema que é comum, que você escuta bastante dos seus clientes.

**4º stories:** "Você tem interesse em conhecer mais sobre as ofertas da nossa loja?" Ou: "Você tem interesse em conhecer mais sobre a Hipper Freios?" Todo mundo que responder sim está praticamente dando autorização para você fazer uma propaganda. E o ouro de verdade vem no stories cinco.

**5º stories:** "Posso te mandar uma mensagem com uma oferta especial?" Ou: "Posso te mandar uma mensagem mostrando quais são as vantagens de você colocar os discos de freio da Hipper Freios no seu carro?" É a autorização para você fazer uma oferta para ela. A compra está próxima.

**6º stories:** é o arremate e ajuda a produzir mais conteúdo. Abra uma caixa de perguntas e escreva algo mais ou menos assim. "O que você gostaria de saber sobre manutenção? O que você gostaria de saber sobre discos de freio?" Se não quiser colocar a caixa de pergunta, peça respostas inbox.

Se você tiver pelo menos 100 ou 200 seguidores, alguém vai se mostrar interessado em comprar com você.



## WHATSAPP

O WhatsApp é uma das ferramentas que o vendedor mais utiliza. Quando um cliente pergunta para você quanto custa os discos de freio ou outro produto, não diga o preço logo de cara. Chame a pessoa pelo nome (clique em cima no WhatsApp para saber como se chama) e pergunte: “Fulano, tudo bem? Eu vou te passar o preço, mas antes me diga: você já conhece a diferença entre um disco de freio e um disco de freio da Hipper Freios?” E coloca um emoji.

Ou então: “Fulana, antes de te passar o preço. Só me responda esta rápida pesquisa: foi alguém que te indicou o nosso WhatsApp?” E coloca um emoji. Quando você faz perguntas, você ajuda o seu cliente a passar mais informações para você. Boas perguntas ajudam o seu cliente a tomar a decisão mais rápido.

E se o cliente não te responder? Pergunte se ficou alguma dúvida. Se o cliente não responder no dia seguinte ou dois dias depois, questione: “O senhor ainda tem interesse nos discos de freio da Hipper Freios? O Senhor ainda tem interesse em ter o produto?” Se a pessoa, ainda assim, não responder, espere mais um dia e passe a seguinte mensagem, com educação: “Olá seu fulano, tudo bem? Eu não quero incomodar, mas responda para mim, posso vender esse produto pra outra pessoa?”

Sabe o que vai acontecer? A pessoa pedirá desculpas, vai se justificar e até fazer a compra.

Faça uma tatuagem escrita: Eu amo vender! Calma, não precisa ser na pele. Faça uma tatuagem na mente, na alma, no coração, dizendo que você ama o que você faz. Garantimos que vai arrebentar de vender.

Leandro Branquinho é empresário, especialista em vendas e autor do programa Rádio Vendas, além de colunista da revista Venda Mais.

