



Dicas para Captação de Clientes

Artigo 8

QUANDO VOCÊ NÃO SE ESFORÇA O SUFICIENTE PARA DAR O MELHOR DE VOCÊ AOS OUTROS, VOCÊ NÃO ESTÁ APENAS ENGANANDO VOCÊ MESMO, O SEU CHEFE, OS SEUS COLEGAS, OU OS SEUS CLIENTES. VOCÊ ESTÁ ENGANANDO TAMBÉM AQUELE QUE DEU A VOCÊ TODO O SEU TALENTO.

AUTOR DESCONHECIDO

VENDAS NÃO LÊ MARKETING - MARKETING NÃO LÊ VENDAS. 90% de todos os materiais de marketing produzidos pelos departamentos de marketing das empresas em todo o mundo não são lidos pelos vendedores das empresas. POR QUE? Porque, segundo os vendedores, a linguagem e o conteúdo não tem nada a ver com a realidade das ruas.

MARKETING E VENDAS são dois braços de uma empresa que precisam estar 100% alinhados para que os negócios sejam saudáveis. Somos todos adultos. Não existe mais espaço para briguinhas políticas, falta da paciência uns com os outros, e falta de disposição para alinharmos os nossos objetivos.

Se você trabalha em marketing e tem algum problema com vendas, é sua responsabilidade resolver as diferenças que existem. Se você trabalha em vendas e tem algum problema com marketing, é sua responsabilidade resolver as diferenças que existem.

A GRANDE VERDADE É QUE MARKETING PRECISA APRENDER SOBRE VENDAS E VENDAS PRECISA APRENDER SOBRE MARKETING. MARKETEIROS, LEIAM LIVROS SOBRE VENDAS. VENDEDORES,



Dicas para Captação de Clientes

LEIAM LIVROS SOBRE MARKETING. O PRESENTE E O FUTURO DEPENDE DA UNIÃO DE AMBOS.

MARKETING E VENDAS DEVEM SENTAR JUNTOS!

● relacionamento entre os departamentos de MARKETING E VENDAS em 95% das empresas é muito similar ao relacionamento entre as torcidas do CORINTHIANS E DO PALMEIRAS. Ambos os lados são apaixonados pelo que fazem, acreditam que são os donos da verdade, mas são incapazes de sentar uns com os outros para conversar sobre uma maneira de juntar suas forças pelo crescimento e desenvolvimento daquilo que mais amam: - A EMPRESA.

Enquanto os teóricos dizem que "MARKETING = ESTRATÉGIA" E "VENDAS = TÁTICA", eu digo que MARKETING = VENDAS E VENDAS = MARKETING. Enquanto os engomadinhos dizem que Marketing precisa de tranqüilidade para pensar, eu digo que Marketing não pode sentar em um andar diferente de vendas. Ambos os departamentos devem ser integrados em um mesmo ambiente e compartilhar a mesma TENSÃO E O MESMO TESÃO.

EU QUERO VER MARKETING E VENDAS TRABALHAR EM CÉLULAS!!! 20 CLIENTES PARA 1 VENDEDOR PARA 1 GERENTE DE PRODUTO PARA 1 GERENTE DE COMUNICAÇÃO. CHEGA DE ASSISTENTES DE EVENTOS CORPORATIVOS OU ASSISTENTES DE FOLHETOS TÉCNICOS OU SUPERVIDORES DE MARKETING DIRETO NO MARKETING!!!

FORA COM ESSE FOCO MÍOPE EM ATIVIDADES DE MARKETING ISOLADAS DE CLIENTES.

Ao invés de gerenciar atividades e tarefas, o profissional de marketing passa a trabalhar COLADO no Vendedor



Dicas para Captação de Clientes

responsável pelo mercado que ambos devem desenvolver juntos através de ações que ambos devem desenvolver juntos.

Se ambos os lados acreditam que FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES é a melhor estratégia para uma empresa que deseja crescer e prosperar, o que a gente tá esperando para derrubar de vez o muro que separa MARKETING DE VENDAS e integrar totalmente as atividades, as estratégias, as táticas, o desenvolvimento e a execução?

OS 10 MANDAMENTOS DO MARKETING

SIGA-OS SE VOCÊ QUISER CHEGAR NA TERRA PROMETIDA DO MARKETING

1º. NÃO VEJA MARKETING COMO UM

DEPARTAMENTO: - Quando você entender o que é realmente Marketing, você vai entender que todos na empresa são Marketeiros.

2º. SIGA A REGRA DOS 90 DIAS: - Os seus clientes devem ouvir falar de você a cada 90 dias. As pessoas estão sempre muito ocupadas para se preocupar com você, se você não se fizer lembrar, você vai perder o cliente.

3º. ABRACE O CONCEITO DE MUDANÇA, COM TODO O

CORAÇÃO: - Muito raramente o sucesso vem para aquilo que nós imaginamos originalmente. Muitas mudanças e adaptações precisam ser feitas no meio do caminho para adequar os sonhos a realidade.

4º. NUNCA, NUNCA, NUNCA DESISTA: - Moisés



Dicas para Captação de Clientes

andou pelo deserto 40 anos até chegar a Terra Prometida (E ELE NÃO CHEGOU). Experimente pelo menos três vezes, toda e qualquer iniciativa de marketing que você fizer no mercado. Não jogue a toalha logo na primeira tentativa.

5º. ALIMENTE OS CLIENTES POTENCIAIS: -

Clientes Potenciais se tornarão Clientes, os Clientes se tornarão Fiéis, os Fiéis se tornarão Fãs. Tenha os três tipos de clientes, sempre.

6º. TENHA TEMPO PARA MARKETING: - Marketing não é uma atividade que se faz de vez em quando, ou quando temos tempo, ou quando temos dinheiro. Faz-se Marketing todo dia.

7º. FAÇA MENOS MARKETING: - Não exagere na dose de marketing a ser aplicada no mercado. Os clientes não precisam ser inundados por suas mensagens para que você venda mais. Você não precisa fazer diversas e inúmeras atividades diferentes. Se você faz isso, elimine uma atividade por vez. Faça poucas e integradas atividades de marketing.

8º. NÃO PARE DE FAZER MARKETING NOS TEMPOS RUINS: - Quando é a melhor hora de se fazer marketing? TODA HORA.

9º. OS CLIENTES SÃO OS MELHORES VENDEDORES: - Qual é o melhor lugar para conseguir novos clientes? PERGUNTE AOS SEUS MELHORES CLIENTES.

10º. AGRADEÇA: - Nós ainda vivemos em um mundo não-civilizado: - Portanto, lembre-se sempre



Dicas para Captação de Clientes

de agradecer aos seus clientes por fazer negócios com você. Não apenas dizendo "MUITO OBRIGADO" na saída, mas fazendo algo que realmente demonstre o seu agradecimento. Existem diversas maneiras de se fazer isso, Cartões de Agradecimento, Eventos e Vale-Compras.

É CLARO QUE EVENTUALMENTE TODOS NÓS VAMOS DEIXAR DE SEGUIR ESSES MANDAMENTOS, MAS SE VOCÊ QUEBRAR ESSAS REGRAS FREQUENTEMENTE, VOCÊ NUNCA IRÁ ATINGIR A TERRA PROMETIDA DO MARKETING.



Dicas para Captação de Clientes

Suas Anotações