

PREPARAR A RETOMA com coragem e eficácia



Setembro é mês de colheitas.

É com expectativa que aguardamos os frutos do que plantámos. Para uma *rentrée* bem alinhada com as nossas esperanças e objectivos, é boa ideia reservar estes últimos dias de Agosto para fazer um diagnóstico e um balanço do que conseguimos até agora. Feito isso, o próximo passo será decidir o que fazer diferente, o que fazer melhor, para podermos ir...mais além.

Experimente seguir estas etapas de auto-avaliação:

1. Qual a % do volume de vendas para 2020 que já conseguiu atingir?

Está em linha, acima ou abaixo do objectivo? Porquê?

2. Os custos do seu negócio até ao momento estão em linha, acima ou abaixo do previsto para 2020?

Investimento, Fornecimentos e Serviços Externos, Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas, Gastos com pessoal, Outros?

3. Se vendeu menos do que precisa, coloque-se as seguintes perguntas:

- O que está a oferecer mantém-se relevante para o comprador?
- É claramente melhor do que a concorrência nalgum aspecto?
- Está a dizê-lo às pessoas certas e com a frequência certa?
- É proactivo(a) no estabelecimento de contactos personalizados com os clientes potenciais?
- É eficiente e ágil na resposta aos seus pedidos?
- Quando não lhe compram a si, sabe porquê? E consegue resolver?

4. Tem clientes repetentes ou regulares?

Se SIM:

- Tem os nomes, moradas e contactos deles numa base de dados?
- Faz-lhes ofertas especiais?
- Contacta-os regularmente? Em que plataformas? Com que regularidade?
- Que iniciativas está a desenvolver para que os seus clientes repitam e aumentem as compras?
- Que iniciativas está a desenvolver para que os seus clientes recomendem o seu negócio a amigos e familiares?
- Qual o feedback dos seus clientes sobre a sua oferta? O que pode ser melhorado?

Se NÃO:

- Porquê?
- O que pode fazer para passar a ter clientes regulares?

5. Como está a divulgar o seu negócio?

a) Tem um website?

- Se não, tem data prevista para ter um website? Quando?
- O seu website está / estará otimizado para SEO?
- O seu website está / estará registado no Google My Business?
- Envia newsletters aos seus contactos? Com que periodicidade? Quais os resultados?

b) Publica nas redes sociais online com:

- Templates, lista de temas e calendário de publicações nas redes sociais?
- Interação regular com os seus visitantes? (Faz-lhes perguntas? Responde aos comentários? Vai activamente à página dos mais relevantes interagir com eles, sem esperar que apenas visitem a sua página?)
- Testemunhos e vídeos de visitantes?
- Tem uma página no LinkedIn para contactos B2B?
- Investe na ampliação da sua rede de contactos?
- Toma a iniciativa de mandar mensagens individuais a contactos importantes?

6. Faz prospecção business-to-business (B2B)?

- Tem uma lista de contactos a fazer?
- Tem uma apresentação preparada?
- Tem materiais promocionais (ex: flyers) preparados?
- Tem reuniões agendadas?

7. A sua loja tem sinalética exterior para atrair visitantes?

De que competências precisa para melhorar o seu negócio? Conte com o nosso aconselhamento - e boas colheitas!

SOBRE A QUERER ALÉM

Querer Além é um nome inspirado no concelho de Alenquer, morada deste projecto. Oferecemos consultoria de **Estratégia, Marketing e Comunicação** e prometemos o apoio mais rápido e visionário ao crescimento do seu negócio.

Fixamos objectivos. Tornamos a sua oferta desejável para o consumidor. Contamos uma história bonita sobre si. Melhoramos a sua montra. **Fazemos o seu cliente entrar.** Ensinamos os seus empregados a bem receber. **Fazemos o seu cliente sorrir.** Organizamos as suas grandes prioridades. **Fazemos o seu cliente voltar.** Registamos o que precisa de recordar. Analisamos as suas contas. Ajudamo-lo a negociar. Falamos do seu futuro. **Feito por nós, fica feito!**

[Conheça a Querer Além](#)



Os nossos serviços

Estratégia, Marketing, Comunicação, Planos e Ideias de Negócio, Atendimento, Imagem, Turismo, Saúde e Bem-Estar.

[Conheça os nossos serviços »](#)



As nossas vantagens

Rapidez, confiança, transparência, linguagem clara, resultados anteriores comprovados, soluções à medida.

[Descubra as nossas vantagens »](#)

[Contacte a Querer Além](#)



Copyright © 2020 Querer Além, direitos reservados.