



Feito por nós, fica feito. **Pessoalmente.**

**Newsletter 09 2021**

## Angariar Clientes: como?

Somos a primeira agência com serviços integrados de Marketing, Comunicação e Vendas.



### Angariar Clientes é "só" a actividade mais importante no seu negócio!

Quando tiver à sua frente uma lista de prioridades e não souber por qual começar, lembre-se simplesmente disto: aquilo de que mais precisa é de Clientes. Dê sempre prioridade ao trabalho de conquistar, converter e fidelizar os seus Clientes.

Como nem sempre os Clientes vêm ter connosco (quem nos dera!), frequentemente temos de ser nós a procurá-los. É caso para dizer: "se a montanha não vai a Maomé, vai Maomé à montanha".

### A escalada para chegar aos seus Clientes

A Raquel é apaixonada por *trekking* e costuma dizer que o processo de angariação de clientes lhe lembra a subida do Kilimanjaro. É preciso que se complete cada etapa até chegar ao topo da escalada: a concretização da venda. Mas não se assuste: não vai precisar de cordas ou de equipamento de escalada. Nós sabemos como completar cada etapa sem que fique na corda bamba.

Partilhamos consigo algumas dicas:

- 1.**  
Precisa, antes de mais, de **saber (quase) tudo** sobre os seus potenciais Clientes. Empresa, responsável, cargo, contactos, perfil, experiência, opiniões, gostos, interesses, conexões em comum consigo - tudo isto interessa para caracterizar a *persona* do seu comprador e iniciar uma conversa com conteúdo. Faça um bom trabalho de detective...ou peça-nos ajuda!
- 2.**  
Isso feito: **escolha**. Será que todos estes indivíduos de quem tem os contactos (chamados *leads*) interessam ao seu negócio? Geralmente, não. Avalie bem, em função da informação recolhida, com quais pretende prosseguir conversações. E não tenha medo de seleccionar - um alvo bem definido é um óptimo investimento. Pessoas que não estão interessadas ou não reúnem as condições para ser seus Clientes não justificam os seus esforços - deixe-os para quem vale a pena!
- 3.**  
No primeiro contacto, serão formadas as **primeiras impressões** de ambas as partes. E, já se sabe, não há uma segunda

oportunidade de causar uma boa primeira impressão! Portanto, para vender bem e para angariar clientes é necessário que saiba vender e, ainda mais importante, que saiba "vender-se"! Antes de comprar os seus produtos ou serviços, os seus Clientes compram-no(a) a si! A sua cara, a sua voz, a sua escrita, a sua indumentária, a sua simpatia e profissionalismo serão sempre associados ao seu negócio e, quando os seus potenciais Clientes pensarem na sua oferta, instantaneamente, lembrar-se-ão primeiro de si.

#### 4.

Concentre-se em **perguntar e escutar** muito, antes de falar. Resista à tentação dos vendedores da "velha escola" de bombardear o seu interlocutor com as maravilhas da sua oferta, sem perceber primeiro do que ele precisa e o que deseja. Determine se o seu produto ou serviço se adequa ou não à situação do potencial Cliente e se o seu potencial Cliente se adequa aos seus serviços.

#### 5.

E mais algumas dicas:

Assuma uma postura otimista e profissional.

Prepare **bons materiais de comunicação** sobre o seu negócio: website, brochura, apresentação, e-mail, cartões-de-visita - tudo comunica! Não deixe "pontas soltas", porque o seu potencial Cliente irá querer validar o que puder a seu respeito antes de decidir.

**Agradeça:** no primeiro contacto, pela atenção; na primeira reunião, pela disponibilidade; após a primeira reunião, pela oportunidade.

E resista à frustração: aprenda com cada "não" ou com cada silêncio do outro lado, melhore e volte a tentar, até ao sucesso.

### Escalamos lado-a-lado consigo, até ao cume da montanha!

Na QA, oferecemos-lhe um serviço integrado com todos os preparativos e etapas necessários para conquistar os seus Clientes: começando com uma boa estratégia, passando por uma comunicação apelativa, até ao planeamento e à execução da prospecção, contacto e negociação com os seus Clientes, até fechar as suas Vendas.

Até breve!

[Contacte a Querer Além](#)

---

**OPINIÃO CLIENTE QA: ROSÁRIO TEIXEIRA, [SALES4HUMAN](#)**



*"Conquistar alguém de forma consistente para o nosso projeto, a nossa ideia, a nossa missão, o nosso propósito, a nossa equipa é algo valioso. O processo de influência começa com princípios básicos de relacionamento humano, princípios que tendemos a esquecer no dia-a-dia. Quando conhecemos "tudo" de um trabalho, parte do nosso cérebro adormece, porque não temos de ficar de mente aberta e curiosa.*

*Como não adormecer? Mantendo o espírito de aprendiz. Conhecer-se si próprio e conhecer os outros são aspetos absolutamente nucleares do processo comercial. Compreenda o que leva as pessoas a moverem-se e use essa informação de forma direta e honesta."*

## Conheça a Querer Além

Subscreva a nossa newsletter: <https://quereralem.us5.list-manage.com/subscribe?u=208312f31b99426a9771e59b8&id=bc4d82d338>



*Copyright © 2021 Querer Além, direitos reservados.*

Recebeu este email através da lista de contactos do Programa Vantagem Tradicional ou a partir do contacto disponibilizado em reuniões, visitas, workshops e eventos da Querer Além. Ao abrigo da Lei da Protecção de Dados, os seus dados são utilizados e arquivados exclusivamente pela Querer Além para envio de newsletters autorizadas por si, tendo o receptor o direito de, nos termos da lei, aceder, modificar ou pedir a remoção dos seus dados a qualquer momento.

Para actualizar os seus dados ou deixar de receber estes emails:

[Os seus dados](#) | [Deixar de receber](#)