

10 maneiras para ganhar novos clientes

1) Não foque somente em vender

Quando um cliente percebe que você está ansioso pelo pedido ele foge.

2) Surpreenda o cliente

Procure suprir as necessidades, dê dicas e soluções.

3) Consiga uma abertura

Faça o cliente sorrir, trate de assuntos que desperte sua atenção, quebre o gelo.

4) Faça perguntas inteligentes

Extraia o máximo do seu contato, porém utilize as perguntas com moderação.

5) Evite a abordagem comum

Uma frase tal como “o senhor está precisando de algo?” não tem mais efeito nos clientes.

6) Use o e-mail ao seu favor

Evite e-mails longos, sem objetivos e diários. Seja simples, objetivo e focado.

7) Tenha pegada

Seja positivo, estratégico, use um gancho, busque atenção, demonstre credibilidade e tenha atitude.

8) Avanço

Entenda que quando o cliente diz “qualquer coisa te ligo” ou “envie um e-mail”, ele na verdade está dizendo que não tem interesse em seu contato. Então busque sempre um avanço.

9) Deixe a porta para outro contato

Agende um contato futuro

10) Fale com quem decide

Antes de usar os nove itens acima, descubra se está falando com a pessoa certa.