

## Nossa; Delícia! Ai se eu te pego.

\*Por Scher Soares

A canção que empresta parte da sua letra para o título desse artigo e que estourou nas paradas no final do ano de 2011 e início do ano de 2012 é mais um bom motivo para falarmos de vendas e da relação dos profissionais de vendas com seus *prospects* e tem alguns aspectos que podem nos ajudar.

Como boa parte das "grandes sacadas", a sacada do referido refrão que fez da música um grande *hit* é em parte mais uma daquelas expressões coloquiais do cotidiano, que são empregadas em um determinado contexto - sintácticamente a vontade para imaginar esse em específico a que nos referimos – e que certamente foram percebidas pelo compositor como uma ótima oportunidade. Capture uma expressão que tenha seu *appeal*, aplique um tom e uma fluidez e pronto. Mais uma melodia "chiclete" (que gruda nos ouvidos), nasce a partir desses elementos.

Trazendo esse exemplo acima para o contexto comercial, posso arriscar extrair algumas lições de prospecção e vendas do referido refrão. Vamos ver?

Fórmula AIDA

Muitos de nós já conhecemos a fórmula AIDA, acrônimo para ATENÇÃO, DESEJO, INTERESSE e AÇÃO, com a qual muitos profissionais de vendas empregam abordagens juntos ao seu alvo. O refrão do Michel Teló chama a atenção por reunir os elementos da fórmula AIDA na mesma frase. Observe:

Nossa (chamar a ATENÇÃO), Delícia (gerar INTERESSE), Assim você me mata (despertar desejo), Ai se eu te pego, ai, ai se eu te pego (convite para a AÇÃO).

Por mais lúdico que pareça, é com certeza um belo exemplo do motivo pelo qual a música tem esse potencial "chiclete" já na primeira vez que é tocada para uma multidão. Na próxima vez que ouvi-la, observe a respeito.

Agora pretendo chamar-lhe mesmo a atenção é para outro aspecto da canção. Conforme citei acima, ouvindo o refrão da música você é capaz de imaginar o devido contexto no qual a expressão do *hit* se manifesta corretamente? Deixando a malícia de lado – faça-o, por favor – imagine se cada profissional de vendas da sua empresa, principalmente aqueles responsáveis pelo *hunting* reagissem da mesma maneira ao se deparar com um *prospect* de alto potencial. Provavelmente uma parte de vocês ainda está no meio do caminho e talvez pensando em determinado *prospect*, mas deixando-se levar pelo viés original do refrão da música. Por favor, controle seus instintos e mantenha-se firme no paralelo com a área comercial. Talvez seja difícil, mas você consegue.

Voltando a pauta, imagine como seria se esses profissionais responsáveis pelo *hunting* aplicassem à sua atividade de *approach* o mesmo *appeal* e sentissem por essa oportunidade de prospecção o mesmo desejo que ficam tão notórios no refrão da

canção. Ainda que o paralelo seja no mínimo inusitado, o fato é que os resultados desse desejo e dessa emoção aplicada à operação de vendas poderiam resultar em um cliente inebriado e apaixonado por sua empresa.

Muita calma nessa hora. Por favor, não confunda as bolas. Observe que se trata apenas de um paralelo. Sua atividade deve continuar sendo realizada com todo o profissionalismo e seriedade que seu mercado, empresa e perfil de clientes exigem e merecem, mas o fato é que possuir profissionais de vendas responsáveis pelo *hunting* que possuam essa característica de se impressionarem com um cliente de alto potencial e de ficarem verdadeiramente loucos por conquistar esse cliente, faz uma grande, enorme diferença para as empresas.

Assim, você que líder e dirigente de equipes de vendas, observe nos seus trabalhos em conjunto com seu time, se ao cruzar com clientes de alto potencial seus vendedores exclamam “nossa” e ficam loucos de desejo de conquistar esse cliente para sua empresa ou se os mesmos olham de soslaio, dão de ombros e o tratam como se apenas fosse mais um em meio à multidão.

Se o primeiro caso, reconheça-o e ajude-o. Se infelizmente ele estiver mais inclinado para o segundo tipo, talvez seja a sua vez de exclamar:

“nossa; Aí você me mata”.

Um Abraço e Excelentes Vendas  
**Scher Soares**

Scher Soares é consultor de empresas e presidente do Grupo Empresarial Triunfo (Triunfo Propaganda, Triunfo Consultoria e Treinamento, Track Digital, Renco SP e MNO).

Visite o site: [www.grupotriunfo.com](http://www.grupotriunfo.com) ou envie um email para: [scher.soares@grupotriunfo.com](mailto:scher.soares@grupotriunfo.com)