

## VENDER GELADEIRA PARA ESQUIMÓ

Infelizmente ainda é comum encontrar no manual de vendas de algumas empresas a frase “Vender Geladeira Para Esquimó” que nada mais é que vender a todo custo mesmo que para isso precise enganar seu cliente.

Partindo desse princípio não é raro encontrarmos empresas que para vender só faltam carregar o cliente no colo, empurrando para o cliente até o que ele não quer, algumas pessoas podem dizer: Mas isso é um vendedor de verdade; eu discordo, pois temos que analisar o foco do Cliente e NÃO o foco no Cliente, ou seja, entramos numa questão onde precisamos encontrar qual o VALOR que nosso produto tem para o nosso cliente, dessa forma estamos tendo o Foco do Cliente, mas se observarmos somente o preço do produto estamos entrando em foco no Cliente, ou seja, quanto vou faturar e quanto meu cliente pode pagar.

Já participei de consultorias onde me disseram que determinado produto para venda não tinha preço, tal a importância do produto. Vai falar para o financeiro/ Faturamento sobre custo/preço e ouça o que eles tem a falar, isso de não ter preço não existe e um dia meu cliente vai deixar de comprar da minha empresa porque sempre vai ter alguém que conseguirá vender com preço mais baixo e não adianta dizer que o preço é imbatível, pois sempre vai aparecer um concorrente com um preço menor.

Qual é a saída, vender Valor, pois isso o meu concorrente dificilmente conseguirá proporcionar e o meu cliente saberá que somente comigo encontrará a valorização necessária do produto para ser um diferencial no mercado que atua.

Então vender Valor é fácil? Claro que não. Caso tenha o pensamento do esquimó, tire do manual, da cabeça, pense que para vender valor tem que:

- 1º) Saber qual a necessidade do cliente e não a sua necessidade;
- 2º) Estude o cliente, pesquise sobre ele;
- 3º) Analise o mercado que o seu cliente atua, quais são os concorrentes;
- 4º) Monte para ele uma consultoria gratuita.

Com esses quatro pontos, quando for para a apresentação leve seu trabalho e mostre que quer vender para ele algo que irá Valorizar a marca, pois você sabe o Valor necessário para satisfazer seus clientes e superar seus concorrentes e ser destaque no mercado.

Lembre-se que fazer uma venda é ótimo, mas entenda que esse cliente voltará quando você supriu a necessidade dele e não a sua necessidade.

Gledson Magalhães  
Consultor e Palestrante  
[gledson.magalhaes@ig.com.br](mailto:gledson.magalhaes@ig.com.br)