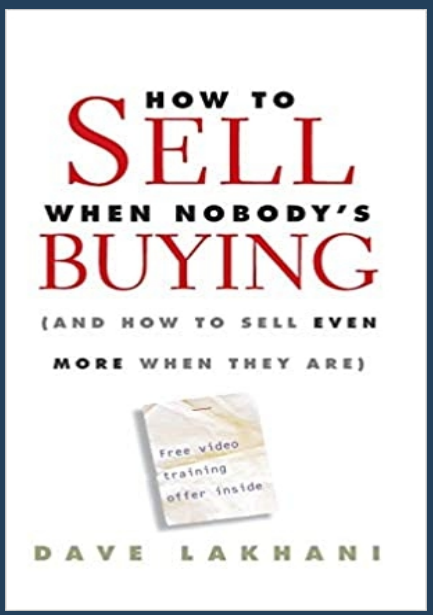

Como Vender Quando Ninguém Está Comprando

Como Vender Quando Ninguém Está Comprando
Ano de publicação: 2009
Autor: Dave Lakhani
256 páginas

Dave Lakhani ensina em seu livro "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando" diversas táticas que podem ser utilizadas para bombar nas vendas do seu produto ou serviço.
O autor enfatiza que o mercado passa por constante mudança, incluindo crises, por isso, vendedores não devem ficar parados no tempo.
Assim, é fundamental acompanhar as nuances e desenvolver sempre novas estratégias para que seus produtos não fiquem parados. Inclusive, grande parte do livro fala sobre como investir na internet e em novas tecnologias para dar um upgrade em seus negócios.

Avaliação geral

8

10 Aplicabilidade
8 Inspiração
8 Inovação
9 Impacto nos resultados
9 Estrutura

Ideias principais do livro

- As condições do mercado estão sempre oscilando. Você deve ficar atento e disposto a fazer o que for preciso para manter suas vendas;
- É muito importante que as pessoas te conheçam. Invista em sites sobre você e compartilhe o que tem feito;
- Conheça seu cliente! O que ele procura? Quais seus desejos? Como seu produto pode satisfazê-lo?;
- Conte histórias e faça com que seus clientes também lhe contem histórias. Faça perguntas, gerando assim mais confiança;
- Deixe que seu objetivo dite sua tática.

Esse livro é indicado para quem?

O público principal da obra "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando" são os vendedores, independente de quais são seus produtos ou serviços, mas também possui dicas valiosas para empreendedores de todos os níveis e gerentes de vendas.

Visão geral do livro

Overview: Começo rápido - Como vender mais agora mesmo

O objetivo deste capítulo é apresentar um plano de 7 dias para quem tem urgência em aumentar suas vendas. Conforme os conselhos dados pelo autor Dave Lakhani em seu livro "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando":

- Ligue para 25 clientes inativos. Se eles tiverem algum problema ou inadimplência, resolva. Faça uma proposta para que engajem-se novamente com você;
- Ligue para 10 clientes frequentes e ofereça algum benefício (ao qual a estratégia foi planejada anteriormente);
- Ligue para 1 empresa complementar à sua (produtos e serviços que se complementam) e proponha uma troca de 5 contatos de bons clientes.
- Uma hora antes de ir embora, organize tudo para o dia seguinte: 10 contatos à quem pedir referências, 20 pessoas à quem você possa pedir mais informações e não tenha falado nos últimos 10 dias, 10 prospects com quem gostaria de fazer negócios;
- Deixe 5 mensagens de voz para pessoas que pediram informações no último mês e diga que você irá ligar amanhã pois descobriu algo que irá importá-los.

Overview: Seja real e se concentre

Para implementar novas táticas com rapidez e em concordância com seu contexto, é fundamental se organizar, com foco. Afinal, esse pode ser o seu diferencial! Um passo importante é conhecer qual o seu público e onde ele está.
Com essas informações você poderá usar toda sua criatividade para pensar diferente e se destacar no meio. O objetivo é encontrar pessoas com necessidade e capacidade de comprar o seu produto, e não substituí-lo a cada nova onda!
Dave Lakhani sugere em seu livro "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando" que seus leitores utilizem o foco ininterrupto.
Você deve passar 45 minutos concentrado em alguma atividade que precisa realizar (como ligações ou planejamentos) e não deixar que ninguém te interrompa (seus colegas de trabalho ou internet).
Assim, terá 15 minutos para ver outra coisa antes de voltar aos 45 de foco!

Overview: Esteja visível - Você precisa ser visto para vender

O autor Dave Lakhani afirma que clientes compram você antes de adquirirem seu produto ou serviço, logo, se vestir bem e não usar gírias ou palavrões são atitudes essenciais para transmitir uma boa imagem.
Além disso, é necessário criar um site para você, que tenha o seu nome, afinal, você deve aparecer nas buscas do Google.
Portanto, disponibilize informações sobre suas vendas, os negócios que já fechou, problemas e soluções, reflexões, além de entrevistas e vídeos com outros profissionais da área, ou com você mesmo, passando seus conhecimentos, pois vídeos chamam atenção e ajudam a criar uma relação com quem assiste.
Por fim, o conselho do livro "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando" é que você deve planejar o seu site de maneira simples, tornando o mais fácil possível a navegação pela busca de informações.

Overview: Se conecte - Como achar compradores que estão prontos para comprar agora

Como você se conecta com as pessoas que querem o que você vende? Segundo o livro "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando", existem redes sociais e aplicativos online que podem ser seus aliados!

- **Google Alerts:** você pode programar alertas com frases e palavras sobre informações as quais você precisa estar atento. Toda vez que algo novo surgir e essas palavras forem mencionadas, você será notificado;
- **LinkedIn:** adicione todos os seus contatos de trabalho, novos e antigos, além de seus contatos em outras áreas. Aumente sua rede e alimente sua página (com informações como as do capítulo anterior) para ficar mais próximo de outros parceiros de negócio, que podem ser introduzidos a partir daqueles que você já conhece pela própria rede;
- **Twitter:** é um microblog onde suas postagens possuem até 140 caracteres. Informações podem ser localizadas de maneira muito rápida através da aba de pesquisa e a interação é muito fácil. Acompanhe o que seus clientes e outras empresas estão pensando (e como estão utilizando a rede).

O autor Dave Lakhani explica que redes sociais são como cidades pequenas. Assim que você começar a utilizá-las, verá quão rápido as pessoas podem se conectar. Por isso é tão importante investir em network. Além disso, esteja sempre atento e ponderando o que irá publicar, ou seja, não faça nada que não faria em uma cidade pequena!

Overview: Torne-se digital e saia da estrada - Venda para compradores diretamente da sua mesa

Utilizar tecnologias para vender seu produto pode expandir territórios, torná-lo mais produtivo e poupar tempo. Se funcionou para o Presidente Obama, por que não funcionaria para você?
O autor Dave Lakhani aconselha o leitor em seu livro "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando" a montar seu site e investir em apresentações com vídeo ou powerpoint disponibilizadas anteriormente ou utilizadas durante reuniões:

- Você não perde detalhes e as apresentações tornam-se mais consistentes;
- Envolva o cliente tornando a apresentação interativa. Quanto mais as pessoas concordarem com você durante a apresentação, mais propensas estarão a aceitar sua proposta no final;
- Foque na ideia principal e elucide suas vantagens;
- Mostre como o produto funciona em um vídeo de 1 a 2 minutos!;
- Treine a apresentação, coloque o mínimo de efeitos, 1 slide por minuto;
- Tenha vídeos ou ao menos áudios com testemunhos de clientes que aprovaram seu produto/serviço;
- Divulgue (bastante) seu site, blog, o local onde disponibiliza seus conteúdos.

Overview: Seja criativo - Abra novas portas de novas maneiras

Criatividade facilita as vendas e oferece um pouco de diversão com seus prospects.
Uma dica de Dave Lakhani é estar atento às pessoas que te conectam com as que tomam as decisões na empresa, pois elas te darão mais informações ou te colocarão em contato com quem você procura.

Como alcançar o inalcançável

- Pessoas estão mais propensas a dizer sim ao que lhes parece familiar. Por isso, insista também nos que já lhe responderam “agora não”;
- Entre em contato com os influenciadores das pessoas que te inspiram. Ache pontos em comum e tente fazer com que eles lhe ofereçam ajuda. Se não, peça e veja o que pode oferecer em troca;
- Mantenha contato com essas pessoas;
- Dê presentes para os clientes. Use sua criatividade aqui também!

Crie uma campanha de gotejamento (drip campaign)

Vendas geralmente acontecem quando a visibilidade encontra a necessidade. Garanta a sua!;
Mande mensagens de venda, consistentemente, a cada 4 ou 5 semanas, para as pessoas a quem você quer vender até que elas estejam prontas para comprar. Você fará com que elas se lembrem de você a partir de mensagens de alto valor;
O próprio Dave Lakhani compartilha em seu livro "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando" algumas táticas que já utilizou, mesmo que tenha tido que fazer isso 10 vezes (dentro de 12-14 meses);
Liste seus top 100 prospects e pense em maneiras criativas de fazê-los dizer sim a você!

Overview: Torne-se persuasivo - Entenda a mentalidade dos compradores para vender mais agora

Para tornar-se persuasivo, você precisa entender como seus clientes compram e o que os leva a isso. Eles estão sendo condicionados e respondendo a essa condição sem nem perceber!
Nosso cérebro tende a generalizar nossas crenças. Você provavelmente acredita que todo produto “Made in China” é mais barato. Compradores costumam ter essas crenças sobre marcas ou pessoas. Sua função como vendedor é quebrá-las.

Quebrando o transe

Transes existem por conta da mídia ou crenças enraizadas.
Você não começa falando ao outro que o que ele acredita está errado. O primeiro passo é tentar entender e dialogar sobre como a pessoa está, como chegou lá, porque acredita em algo. Então, você começa a introduzir novas ideias, fáceis, a fim de despertar a curiosidade.
O autor Dave Lakhani afirma em seu livro "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando" que apenas a curiosidade pode quebrar o transe! Portanto, mostre como seu produto se aplica ao que a pessoa acredita.

Overview: Seja pago - Obtendo mais de cada venda

- Uma maneira de vender quando o mercado está em crise é vender mais para quem já está comprando, fazendo ofertas irresistíveis;
- Parece óbvio, mas vendedores sempre se esquecem de oferecer mais opções quando já conseguiram uma venda;
- Se o cliente não aceitou sua primeira proposta, já logo ofereça outra opção, de outro valor, sem pedir permissão;
- Crie pacotes com produtos que se complementam, mesmo que isso signifique fazer parcerias com outras empresas;

Overview: Busque alavancar - A arte da influência de massa

Você precisa focar em influenciar o maior número possível de pessoas, de uma só vez, seguindo algumas dicas dadas pelo autor Dave Lakhani em "Como Vender Quando Ninguém Está Comprando":

- Conte histórias poderosas de negócios similares que você ajudou a melhorar;
- Use powerpoints que vão direto ao ponto, aliados a uma linguagem precisa. Quando possível, utilize vídeos!
- Se você ganhar a confiança de uma pessoa na sala, mais facilmente ganhará a de outras;
- Invista, então, em ganhar a confiança de quem está na liderança do grupo;
- Faça contatos físicos (mão nos ombros ou parte de trás do braço quando sentados, cotovelo quando de pé, não soe forçado ou excessivo). Mova-se pela sala. Isso te conecta às pessoas;
- O maior nível de persuasão ocorre quando experienciam sua proposta. Engage o grupo discutindo como sua solução funcionaria. Cite os critérios pelo qual sua ideia funciona;
- Por fim, leve-os a pensar o que melhoraria na empresa com sua solução e ofereça boas opções de compra.

Overview: Faça com que eles vendam - Em tempos de crise, bons gerentes de venda fazem por merecer

Gerentes de venda precisam estar ainda mais ativos em desenvolver estratégias e planos com seu time, evitando estresse desnecessário durante tempos de crise. O que vendedores realmente precisam nesse momento é de gestão, alguém que os auxilie e não deixe que suas energias dispersem.
Seus vendedores estão na linha de frente. O autor Dave Lakhani aconselha escutá-los com atenção, fazer perguntas e encorajar o feedback. Eles podem identificar problemas antes que você os identifique. Depois, estude e aponte as soluções.
Peça para que eles documentem o que estão fazendo, possibilitando enxergar erros e acertos. Assim, você saberá quem precisa de mentoria, quem é melhor no que e quem precisa ser eliminados.

- Motive-os com bônus, cafés da manhã, competições, o que você conseguir criar;
- Pergunte-se o que vocês poderiam estar fazendo que outros não estão.

O que outros autores dizem a respeito?

Na obra "**Os 7 Pilares do Sucesso em Vendas**", Rejiano Vedovatto e César Frazão deixam claro que o conceito de valor pode ser perfeitamente explicado com a apresentação das características, benefícios e vantagens do produto.

O autor de "**Negócios Digitais**", Alan Pakes, diz que as vendas são os pilares que sustentam qualquer negócio. Por isso, você também deve focar em conquistar seu cliente e mostrar que você tem a solução certa para ele, guiando-o rumo à venda do seu produto.

Por fim, Neil Rackham, em "**SPIN Selling**", diz que existem quatro tipos de pergunta que podem transformar uma pessoa desinteressada em um potencial cliente: perguntas de Situação, de Problema, de Implicação e de Necessidade de solução.

Certo, mas como aplicar isso na minha vida?

- Responda aos seus e-mails uma vez por dia, utilizando a técnica de foco ininterrupto. Principalmente os que não precisam de resposta imediata;
- Revise este livro (ou resumo) ao menos uma vez por semana para ir implementando sempre algo novo;
- Se possui algum assistente, alguém que atende à você, dê a essa pessoas todas as tarefas que te afastam do foco: vender;
- Coloque na assinatura do seu e-mail seu site, blog, redes sociais. Você precisa ser visto!;
- Tome cuidado para não achar que os problemas que está enfrentando são incontroláveis. Às vezes eles podem nem ser reais;
- Use terno e roupas formais. Em tempos de casualidade, você pode, de maneira subconsciente, indicar quem está no comando da sala;
- Cerque-se de pessoas que estão comprometidas com o sucesso.

Se você gostou desse livro, aproveite para conhecer nosso acervo completo com centenas de Pocketbooks dos maiores sucessos nas áreas de gestão, marketing e vendas, liderança, estratégia, desenvolvimento pessoal e empreendedorismo!

Clique e acesse agora: www.pocketbook4you.com

O conteúdo apresentado acima traduz a visão e análise crítica da nossa equipe de redatores, respeitando os fundamentos de propriedade intelectual no Brasil (artigo 8, inciso I). Nenhuma parte do livro está sendo copiada. São conteúdos únicos e exclusivos, sempre dando créditos aos autores e indicando o link para aquisição da obra completa. A PocketBook4You respeita o código de direitos autorais de acordo com o estabelecido na legislação brasileira, Lei 9.610/98. Este conteúdo é de propriedade exclusiva da PocketBook4You e está protegido pela Lei de Direitos Autorais em seus artigos 46, I, (a) e em seu artigo 47, isso porque não se trata de reprodução e também não lhe implicam qualquer descrédito, pelo contrário, o direito moral é protegido e, como ressaltado anteriormente, o leitor recebe um link para adquirir a obra. É proibida a reprodução deste material sem a autorização da empresa.