

ELAINE PIRES



O QUE AS EMPRESAS
PRECISAM FAZER PARA
SOBREVIVER À CRISE.

**COMO
VENDER
MAIS E
MELHOR**

APESAR DA CRISE.



APRESENTAÇÃO

Prezado leitor,

Primeiramente quero te parabenizar por estar aqui. Se você está lendo essas palavras isso já te diferencia da maior parte da população brasileira. Enquanto a maioria está “vendo a banda passar”, melhor dizendo, “vendo a pandemia passar”, você está aqui, buscando conhecimento para vender apesar da crise.

Deixe eu me apresentar, muito prazer, eu sou Elaine, tenho 45 anos, sou empresária e meu desejo é ajudar você a realizar o seu.

Desde cedo me apaixonei pelo marketing e vendas. Resultado disso é que há duas décadas lidero minha própria agência de comunicação, desenvolvendo soluções criativas para uma carteira de mais de 500 clientes.

Atualmente me dedico à aceleração de negócios e carreiras, ansiando por levar prosperidade às empresas e vida das pessoas.

O que me move mesmo é o desafio de gerar transformação.

Nasci no interior de SP, mas escolhi o Nordeste como meu lugar preferido para viver no mundo. E aqui quero me ater um pouquinho. Quando

decidi sair da capital paulista, muitas pessoas me chamaram de louca, elas só viam seca onde eu via oportunidade. Pesquisei o mercado do nordeste e vi que aqui estava crescendo de forma exponencial, mas que o segmento de marketing, publicidade e propaganda não acompanhava o avanço das empresas e deste mercado que já começava a receber grandes redes nacionais e verbas do exterior. Porque eu estou te contando isso? Porque acredito que assim como eu, você quando resolveu ser empresário ou vendedor, com certeza foi desacreditado por muitos. A realidade é que somos loucos até apresentarmos resultado. Portanto, você também precisou de coragem para começar, para vencer o pessimismo de parentes e amigos, mas venceu até aqui, venceu a 100% dos seus piores dias.

Baseada nisso, quero te convidar a vestir essa coragem novamente, é isso o que a vida está te pedindo e você não precisa buscar fora. Você vai buscar aí mesmo, dentro de si, a mesma coragem de outrora, resgate-a e vamos juntos seguir essa viagem de resiliência e adaptação ao novo, ao maior desafio de toda uma geração. De cabeça erguida, com força e coragem como já fizemos anteriormente.

Para darmos início aos fundamentos de como vender apesar da crise, vamos precisar fazer alguns acordos, por mais que eu tenha colocado tudo o que eu sei, tudo o que funciona pra mim há anos e tudo o que está funcionando neste exato momento, ainda assim, palavras sem ação são como pó, um simples vento e tudo se desfaz, e para que isso não aconteça é preciso ter atitude.

Vamos aos nossos acordos:

Cada tema foi escrito numa sequência lógica, pensando em todos os perfis comportamentais existentes, e assim eles conseguem abranger a todos desde que a sequência seja respeitada. Sabemos que aprendizado sem ação não adianta, por isso, em cada assunto tratado haverá uma prática pra que você já comece a agir em direção às suas vendas. E, por fim, mas não menos importante, tenho que te avisar que algumas pessoas precisam ler todo o e-book para começar a ter retorno, outras, no primeiro tema já conseguem destravar e não precisam seguir. Isso precisa ficar claro entre nós: meu compromisso é com sua transformação. Se isso acontecer desde o primeiro capítulo, siga com suas ações e não volte mais aqui ou volte quando precisar de mais, o

objetivo é o resultado, ok?!

Meu compromisso é com a sua transformação e esse material foi preparado pra oferecer resultados desde o primeiro tema.

Sedimentando nossos acordos:

Primeiro acordo: Os temas deverão ser lidos em sequência.

Segundo acordo: Cada capítulo traz um exercício prático, você só seguirá para o próximo quando finalizar a prática do tema.

Ou seja, 1 capítulo = 1 prática. Confie no processo!

Terceiro acordo: Se o resultado esperado já acontecer no primeiro tema, vá seguir sua vida e só volte aqui quando precisar.

SUMÁRIO

Introdução	5
Capítulo I MENTALIDADE	10
Capítulo II ROTINA VENCEDORA E VENDEDORA	15
Capítulo III ADAPTAÇÃO	18
Capítulo IV NADA AINDA	22
Capítulo V EXPERÊNCIA	23
Capítulo VI DIGITAL	25
Capítulo VII FINANCEIRO	27
Consultoria	28
Bibliografia	29

INTRODUÇÃO

Estamos vivendo um momento de incertezas, nenhum de nós viveu tempos tão duros e instáveis como o atual, isso pode estar te travando. Em momentos como este eu gosto de buscar referências como embasamento para enxergar a justa medida que ele se apresenta, ou seja, nem maior nem menor do que ele realmente é. Acredito que podemos usar nossa energia para enxergar os problemas ou para encontrar soluções, você escolhe onde focá-la. No meu caso, escolho focar na solução e te convido a fazer o mesmo.

Culpar o governo, os outros países ou o Cosmos, não o levará onde você quer, mas observar no passado e ver o que já foi feito em momentos similares ao de agora, agir no presente e planejar o futuro, isso sim está totalmente no seu controle, portanto, só depende de você. Atitudes como essa empoderam, o resto é papo furado.

As guerras, as grandes crises e/ou tragédias mundiais foram períodos em que mais crescemos como humanidade em vários aspectos, inclusive nos avanços tecnológicos.

Separei alguns exemplos para observarmos juntos:

Do computador ao chocolate, é enorme a lista de produtos criados para fins militares e depois adaptados para o uso no dia a dia. “Quase todos os materiais de nosso cotidiano empregam alguma tecnologia bélica”, afirma o engenheiro João Luiz Harriot Selasco, diretor do Instituto Nacional de Tecnologia, no Rio de Janeiro.

Faz sentido e se pensarmos bem, vamos encontrar o tempo todo produtos usados tanto na guerra quanto na paz. “Na cozinha, encontramos imediatamente a faca, que pode matar alguém ou só cortar um legume.

É uma via de mão dupla – há passagens constantes do civil para o militar e vice-versa”, diz o historiador Gildo Magalhães, da Universidade de São Paulo.

Vejamos alguns destes produtos nas páginas a seguir.

Forno de micro-ondas

Quando a Segunda Guerra estava no fim, um funcionário da fornecedora militar Raytheon, o engenheiro Percy Spencer, notou que um chocolate em seu bolso derreteu quando ele inspecionava magnétrons, componentes usados em radares. Deduzindo que o derretimento havia sido causado pelo calor gerado pelos magnétrons, Percy criou um aparelho para aquecer comida usando esse princípio. A Raytheon comprou a ideia e lançou o forno de micro-ondas. O primeiro exemplar pesava 340 quilos e custava de 2 mil a 3 mil dólares!

Aprendizado:

Muitos de nós deixamos de agir porque queremos que o produto ou serviço esteja perfeito para lançar, e isso pode estar te paralisando. A pandemia que estamos vivendo pegou a todos de surpresa, portanto você tem que agir, mesmo que seu produto não esteja perfeito.

Imagine que o Percy tivesse esperado sua invenção ter o tamanho e o peso que tem hoje para só depois lançar, ele teria grandes problemas e nós não teríamos usufruído por tantos anos desse maravilhoso equipamento.

Existe um termo muito usado pelas startups chamado **Produto Mínimo Viável** – ou Minimum Viable Product (MVP) – é a versão simplificada de um produto final de uma startup. A partir dela, o empreendedor vai oferecer o mínimo de funcionalidades com o objetivo de testar o encaixe do produto no mercado.

É isso, pegue agora a ideia de negócio que está na sua mente e pense em uma versão MVP para ela. Teste.

O importante é ir pra ação.

Responda:

Responda:

Qual(is) das minhas ideias eu posso lançar hoje ainda numa versão MVP (serve também uma adaptação ao seu negócio atual) ? _____

Espero que essas informações até aqui tenham sido suficiente para te mostrar que em momentos de grande desafio podemos extrair excelentes oportunidades. Uma coisa é certa, sobreviveremos, nós sempre sobrevivemos, a questão é, como queremos sobreviver? Como queremos estar durante essa quarentena?

Tenho visto três perfis de profissionais:

1- O que nega a realidade - isso não está acontecendo, não vai ser nada sério.

2 - O saudosista - não vejo a hora de tudo voltar ao “normal”.

3 - O reinventor - o que quer reinventar seu próprio negócio e fazer valer a pena cada dia de quarentena.

Espero que você seja o terceiro tipo, pois é pra ele que quero falar. Até porque, pensa comigo, o perfil três é o único que não perde nada, pois se não estiver acontecendo nada, ele investiu tempo e dinheiro para fazer mais dinheiro. Se tudo voltar ao normal, ótimo, o caminho da normalidade ele já conhece e num estalar de dedos volta para lá e ainda com uma adaptação. O terceiro perfil ganha em todas as hipóteses. Sendo assim, vem comigo!

CAPÍTULO I

MENTALIDADE

Para tudo o que você está fazendo e concentre-se em você!

Se ainda não tem uma mente entusiasmada e esperançosa nem comece a pensar em vender.

Não me importa o que você faz, não me importa se é vendedor, empresário, especialista em finanças, se não tiver com a mente estruturada, organizada e entusiasmada, não comece a vender. Mentalidade blindada é importante para todo mundo, em todos os momentos, mas especificamente em um momento de pandemia, portanto, se estiver alinhado, ok, parabéns, o que vem a seguir vai te ajudar ainda mais. Se não estiver, muita atenção esse é o primeiro passo.

Vamos lá, de alguma forma, alguns de nós, seres humanos, sempre acreditamos que um dia perderíamos tudo. Eu sei, parece loucura, mas acompanhe meu raciocínio, alguns de nós, provavelmente eu e você, crescemos em lares que nos diziam verdades absolutas como essas:

“Dinheiro não dá em árvore.”

“Alegria de pobre dura pouco.”

“Dinheiro na mão é vendaval.”

“É mais fácil passar um camelo pelo furo de uma agulha do que um rico entrar no Reino dos Céus.”

Isso é mentalidade.

Isso é crença limitante.

Isso é mente preparada para perder tudo.

Além desses exemplos acima, leve em consideração a culpa por estar melhor que seus amigos, parentes e/ou funcionários.

Outro sentimento que deve ser observado é o incômodo por estar melhor que seus pais. Há quem estude a Constelação Familiar e defenda que sempre desejamos ser amados e apreciados pelos nossos pais o que nos leva a querer chegar até no máximo aonde eles chegaram e nunca ultrapassá-los. Não sou especialista em Constelação Familiar Sistêmica, mas se esta informação tocou você de alguma forma, procure saber mais.

Não podia deixar de falar sobre inveja. Sim, a forma como você viu até aqui o sucesso de outras pessoas, pode também ter trazido aos desafios financeiros que você está vivendo hoje. Você sabe que nem todos estão quebrados, enquanto você lê essas palavras, tem gente ganhando dinheiro e muito. Então, se você está aqui muito provavelmente está ocupado em saber como ganhar dinheiro na crise, a sua mentalidade tem que estar ajustada pra isso e esse ponto é muito importante: reverenciar o sucesso de outras pessoas.

Você já deve ter ouvido ou até mesmo dito coisas assim:

“Fulano só pode estar roubando para ter um carrão daqueles.”

“Eu não ganho o que ele ganha porque não estou disposto a fazer maracutaia.”

“Se eu tivesse os pais que ele tem, eu também ganhava dinheiro.”

“Como pode um cara ridículo desse ganhar tanto dinheiro.”

Isso é inveja. Isso é sentimento de avareza. Se essas pessoas que vieram a sua mente, estão ganhando dinheiro licitamente e estão ricas a única diferença entre vocês é que elas sabem alguma coisa que você não sabe, nada mais do que isso.

Portanto, a próxima vez que você encontrar com um rico, reverencie o sucesso dele, parabeneze, cumprimente, isso vai abrir as energias da autorização pessoal que te permitirá alcançar também o seu tipo de sucesso.

Em posse dessas informações, você pode estar se perguntando:

- **Então, foi a minha mentalidade que criou o coronavírus? - Claro que não!**
- **Você pediu inconscientemente que isso acontecesse? - Talvez sim, talvez não.**

Não dessa forma exatamente, mas pode ter desejado perder tudo para justificar a sua crença de não merecimento.

O que importa, e é o que eu quero te dizer, é o seguinte:

Se você de alguma forma acreditou nisso, mesmo que minimamente, você pode estar paralisado aceitando que perdeu tudo porque inconscientemente acreditava que isso um dia iria acontecer.

Sei que dói!

Sei que é até difícil ler algumas dessas palavras. Imagino inclusive, que se eu estivesse na sua frente talvez você ficasse verdadeiramente bravo comigo. Mas isso também não importa, porque meu compromisso com você é te ajudar, lembra? Transformação!

Diante disso, quero te propor um exercício, tente se lembrar de tudo o que já ouviu negativamente sobre dinheiro, comece a escrever, você pode digitar se quiser, mas para o efeito que queremos é melhor escrever, pois a escrita é um desenho que tem uma força para o cérebro.

Vou dar mais exemplos para te ajudar e logo após você vai escrever tudo que se lembrar:

“Quem nasceu para ser lagartixa, jamais chega a jacaré.”

“Isso (dinheiro) não é para mim.”

“Tudo pra mim é difícil.”

Escreva abaixo todas as frases. Por mais que doa, escreva. Ainda que você não se lembre, escreva. Mesmo que você pense que isso não aconteceu com você, escreva. Porque pode ter certeza de uma coisa, se você chegou até esse livro é porque você quer vender em um momento de crise, e se a crise chegou até você é porque de alguma forma, você não tinha fundo de reserva suficiente (e vamos já falar sobre isso), e se não tinha fundo de reserva suficiente das duas uma: ou você não ganhava bem o suficiente, ou não sabia administrar bem seu dinheiro. Então isso tem a ver com mentalidade!

E se você não cuidar dela agora vai sair desesperado para vender aos seus clientes. E é isso que queremos evitar, se tem alguém que pode estar desesperado é o seu cliente, você não, você é a solução para os problemas dele, então ele precisa que esteja centrado e que passe SEGURANÇA. Se você parece desesperado ele não vai comprar de você, não importa o que eu ensine a seguir, ok?

Escreva tudo que você acreditou de negativo em relação ao dinheiro aqui abaixo:

Muito bem, depois você pode voltar a esse ponto e completar como achar melhor. Lembre-se que vender requer preparo, planejamento, principalmente num momento de crise, então vamos para a próxima etapa. Gosto de uma frase que diz: “treino difícil, prova fácil” e o que a gente quer é que na hora da venda a negociação flua, não é mesmo?! O próximo passo é reescrever cada frase de forma positiva. Exemplo:

“Ele só pode estar roubando por isso tem aquele carrão.”

Reescreva assim:

“Pessoas prósperas podem escolher investir em bens, usufruir de luxos, isso é permitido a todos, parabênzo e reconheço a vitória do fulano e me permito ter acesso a essa abundância também.”

Vou dar outro exemplo, lembre-se que meu compromisso é com o seu resultado, mas de nada adianta meu compromisso se o seu não for o mesmo. Vamos lá:

“Alegria de pobre dura pouco.”

Reescreva assim:

“A alegria é um dom Divino e infinito, eu escolho ser alegre todos os dias, ser rico, próspero e abundante.”

Agora é com você, reescreva todas as frases anteriores, desta vez de forma positiva:

Feito?!

Vamos ao próximo passo!

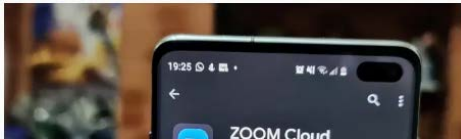
Você vai escolher a melhor frase reescrita positivamente e ela se tornará seu mantra nesta jornada.

Porque sim, vender no momento de crise vai ser desafiador, mas não é impossível.

Startup americana se valoriza 60% em 2020 enquanto os mercados caem

A Zoom Video Communications aproveita o crescimento do trabalho em casa para conquistar novos clientes para seu aplicativo de videoconferência

Por Lucas Agrela
Publicado em 13 mar 2020, 09:55



<https://exame.abril.com.br/tecnologia/startup-cresce-na-crise-do-coronavirus-enquanto-mercados-caem/>

App que faz videoconferências bomba com coronavírus e já vale US\$ 38 bi

De Tilt, em São Paulo
29/03/2020 15:52

Em tempos de epidemia e quarentena, toda a tecnologia é útil para diminuir as distâncias das pessoas queridas. Uma das opções vem sendo realizar videoconferências, o que vem sendo usado por amigos, familiares e também para reuniões profissionais. O aplicativo Zoom tem sido um dos mais usados e, de acordo com o site Business Insider, seu valor subiu 22% nos últimos dias.

Com a valorização da companhia, ela já é avaliada em US\$ 38 bilhões. Desde 31 de janeiro, a valorização é de mais de 100%, afirma o site.

<https://www.uol.com.br/tilt/noticias/redacao/2020/03/25/app-que-faz-videoconferencias-bomba-com-coronavirus-e-ja-vale-us-38-bi.htm>

Portanto acredite, você e sua empresa podem ser um case de sucesso.

Vou descrever meu mantra pra você. Minha crença limitante era de que tudo pra mim tinha que ser difícil, nada vinha fácil, eu precisava trabalhar o dobro do que todas as pessoas a minha volta para ter o mesmo resultado.

Veja como esse tipo de crença me limitava, eu tinha sucesso, ganhava dinheiro, mas o esforço era sobrehumano, o que gerava falta de tempo para hobbies, família, espiritualidade. Enfim, não tinha a vida abundante. Vida abundante é quando quase todas as áreas da sua vida funcionam, nem sempre todas estarão em sua máxima performance, e tudo bem, mas também não posso estar com a performance profissional em alta e todo o resto destruído. Foi aí que eu percebi que o que me travava era essa crença, e quanto eu descobri foi libertador. Desde então eu substituí a crença, assim como você acabou de fazer e construí esse mantra pra mim:

“Tudo vem a mim com facilidade, leveza, alegria e glória.”

Escolha o seu:

CAPÍTULO II

ROTINA VENCEDORA E VENDEDORA

Agora que o vendedor está alinhado, vamos reforçar a mente, porque mente blindada precisa de cuidado constante:

- Distancie-se de mensagens negativas. Caso queira acompanhar as notícias, escolha uma fonte confiável e tenha acesso apenas uma vez por dia e de preferência em um horário que você não esteja trabalhando. Se ficar muito inseguro de não ter acesso as informações, escolha uma pessoa de confiança e peça pra ela te ligar, caso aconteça algo que você realmente precise saber. Sim ligar, porque você também vai se afastar um pouco do WhatsApp, principalmente dos grupos. A plataforma vai ser utilizada apenas para saber notícias sobre seus entes queridos e se comunicar com seus clientes.



- Estabeleça horário de trabalho, início, intervalo e hora para terminar. Sim, hora pra terminar. Você sempre quis um momento para cuidar de si e da sua família, e a vida está te dando essa oportunidade. Aproveite, isso também vai te fortalecer para o dia seguinte e o outro e o outro. Comunique a todos os que importam sobre sua rotina de trabalho a partir de agora, pra não ser interrompido, e o resto do tempo dedique-se a eles.



- Arrume-se para trabalhar, vista-se bem, crie uma imagem interessante ao se olhar no espelho, até porque poderão surgir reuniões de vídeo e você já estará pronto, além do que, estar arrumado faz com que você se sinta num estado de alerta, avisa ao cérebro que está concentrado trabalhando e manda mensagem também para os que convivem com você no mesmo ambiente.



- Organize seu local de trabalho, nem que seja minimamente. Tenha um espaço adequado, com alguma referência que lembre quem é você e as pessoas que você ama e são a razão daquele trabalho. Enquanto muitos “penduraram a chuteira” você está buscando fazer melhor e diferente.



- O que te move? Esses motivos devem estar estampados no seu local de trabalho: fotos, símbolos, imagens, frases motivacionais. Cuide para que o ambiente esteja limpo, arejado e com luz natural, caso não seja possível, faça o melhor que puder com o que tem, mas faça.



- Certifique-se que tem tudo o que precisa. Confira os itens importantes, internet, computador ou celular, papel, caneta, óculos, e o que mais for necessário para desenvolver seu trabalho adequadamente e de forma produtiva.



- Alimente-se bem. Uma das melhores formas de evitar ser contaminado pelo coronavírus é estar com a imunidade boa. Alimentação e exercícios físicos devem fazer parte da sua rotina.



- Durma bem. Não caia no erro de trocar o dia pela noite se esse não for o seu melhor jeito de produzir. Portanto, analise como você produz melhor, se é de dia ou de noite, depois de estabelecido, mãos à obra, o home office te permite isso. O que você deve ter MUITO cuidado é em trocar o dia pela noite simplesmente porque agora você pode fazer isso e não porque é o melhor para você, seus negócios e sua família. O fator determinante para seu horário de trabalho deve ser sua clientela, produtividade e os hábitos familiares. Essas três variáveis estando alinhadas, você terá plenitude para seguir em frente.



- Planeje-se um dia antes. Hoje você vai escrever como será seu dia amanhã, esteja pronto para mudar alguns planos, porque estamos vivendo momentos dinâmicos, mas você tem que ter uma direção, pois sem foco não há vitória.



Escreva sua rotina abaixo, incluindo:

- Horário de dormir e acordar;
- Intervalos;
- Hora de começar e parar de trabalhar;
- Principais atividades do dia.

Coloquei abaixo um exemplo da minha:

7h - acordo

medito

tomo café da manhã

me arrumo

8h - início do trabalho

resoluções na agência

atualização da Medidas Provisórias do Governo

09 as 12h - Trabalho no meu negócio digital

Atendo clientes, consultoria online

14 as 16h - Trabalho no meu negócio digital

Atendo clientes, consultoria online

16h - atividade física

limpo a casa

faço comida

compras

levo a parte das compras da minha mãe

20h - jantar e sessão de cinema com meu filho oração e dormir

Agora é sua vez:

CAPÍTULO III

ADAPTAÇÃO

“Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças”

Seus clientes continuam precisando de você e da solução que você oferecia, mas agora eles precisam de forma diferente.

Exemplos:

Uma empresária de Minas Gerais me procurou, a empresa dela é especialista em cobranças, ou seja, recuperação de créditos. Ela me ligou muito preocupada por que neste momento não sabia o que fazer, eu olhei bem para o celular e pensei, *“ela só pode estar brincando”*.

Uma coisa é fato, quem está dentro da garrafa não consegue ler o rótulo, mas nunca imaginei que tal indagação viria de uma empresaria na área de cobranças, por se tratar de um segmento que obviamente tem tudo pra se destacar na crise, visto que os clientes vão precisar mais do que nunca de uma empresa que faça esse serviço por eles, enquanto se ocupam em reconstruir seus empreendimentos.

Mas voltando à ligação, ela me perguntou o que fazer e eu questionei como ela trabalhava com os clientes antes do coronavírus, ela me disse que cobrava um fixo de cada empresa e um percentual por cada cobrança feita. Bingo!

Juntas - sim juntas, porque o processo tem que vir do cliente, eu só amplio o olhar, coloco luz onde há uma visão turva -, chegamos à seguinte adequação:

Eliminar o fixo (caso o cliente não tenha fixo a pagar, cobre um pouco mais de comissão e fica bom pratodo mundo);

Trabalhar a cobrança preventiva, um novo negócio, e aqui tem uma sacada, você faz o que já fazia e acrescenta um novo produto, serviço ou adequa o que já praticava, ou seja, a partir de agora ela liga para os mesmos clientes e diz a eles que irão entregar não só as dívidas, e sim, suas contas a receber. Assim, ela vai cuidar para que não haja futuras inadimplências.

Acrescentei: Crie um nome diferente para cobrança preventiva e assim nem seus concorrentes vão poder te copiar. Você tem dúvida de que isso deu certo? Claro que deu! Está dando e muito bem.

Mas claro você deve estar dizendo, meu negócio não é cobrança, meu negócio é... Independente do que seja seu negócio você solucionava os problemas dos seus clientes em alguma área específica, e agora vai olhar para essa área de forma abrangente e vai pensar em como poderá ajudá-los.

Separei outros exemplos para facilitar:

Segmento: Roupas.

Antes do coronavírus você vendia: Roupas/ Vestuário.

Você vendia roupas, mas entregava: Autoestima, conforto, segurança, beleza e estilo.

O seu cliente continua precisando de tudo isso, só que agora ele está em casa. A pergunta que você tem que fazer é, como “as roupas” que eu vendia podem solucionar esses problemas dele hoje?

Adaptações possíveis:

Homewear;

Lingeries;

Roupas mais confortáveis;

Você pode ver no seu estoque o que mais se adequa a esse momento e oferecer esses modelos para seus clientes, com frete grátis;

Nova linha especial para home office.

Outras possíveis adaptações:

Restaurante – *delivery*;

Buffet - mini kits para comemoração em casa;

Jóias - peças exclusivas que simbolizam a união da família;

Pet - kits com manual de como cuidar dos seus pets em casa, lavar tosar, manda junto um vídeo ensinando como fazer;

Academias - alugue seus equipamentos e crie aplicativos;

Salão de beleza - ensine seus clientes a fazer em casa e venda kit já com tudo separadinho, envie vídeos explicativos do passo a passo, organize um clube de clientes, uma comunidade e uma vez por semana ofereça a eles uma aula ao vivo, seja de escova, auto maquiagem;

Livrarias - clube de leitura, com uma assinatura mensal.

Agora é sua vez, vamos lá?

Segmento: _____

Antes do coronavírus você vendia: _____

_____, **mas**

entregava: _____

O meu cliente continua precisando de tudo isso, só que agora ele está em casa.

Como o _____ que eu vendia pode solucionar esses problemas dele hoje?

Adaptações possíveis:

Se ainda não foi suficiente, vamos para a dica de 1 milhão de dólares!

Ofereça para seus clientes a mesma técnica que eu utilizei, uma técnica milenar, exclusiva e que poucos tem acesso: **eu perguntei**.

Primeiro me coloquei a disposição para ajudar e com isso abri espaço para perguntarem em que eu poderia ajudá-los, assim eu consegui perceber como eu e a minha empresa poderíamos ser úteis para eles. Segue abaixo um dos meus posts, que eu usei no Instagram e Whatsapp, e com isso abri uma linha de comunicação com meus clientes, atendi a muitos gratuitamente no início, até que ficasse claro para mim como eu poderia verdadeiramente ajudá-los e comecei a trabalhar um por um com Consultoria de Marketing. **Deu tanto resultado que eu não tenho mais espaço na minha agenda!**

Meu Compromisso

Me coloco à sua disposição

Posso te ajudar em:

Marketing

Vendas

Comunicação

Diferenciação

Posicionamento

Mente Blindada

Equilíbrio Emocional

Transição de Carreira

Novos Mercados

Bater um papo: Furado ou Filosófico

De graça hein ;)

#ForteseCorajosxs



elainepires_



elainepires_ Oiê

Vim aqui me comprometer a te ajudar nesses tempos desafiadores, conte comigo ;)

#fortesecorajosxs

CAPÍTULO IV

NADA AINDA

Aqui já é pra você estar executando suas ações, se sim, pule esse capítulo.

Se você continuou por aqui, eu vou supor que numa altura dessas, você ainda não chegou a nenhuma conclusão de como se adaptar as mudanças. Caso isso tenha acontecido peço que volte ao Capítulo 1 e refaça suas crenças. Ok?

Se mesmo tendo voltado ao Capítulo da Mentalidade e refeito todos os exercícios, ainda acredita que não há o que fazer no seu negócio eu tenho duas coisas para te dizer:

- 1. Você está certo!**
- 2. Você está errado!**

Quem sabe essa resposta é você, mas vou trabalhar com as duas possibilidades aqui. Se estiver certo, não há o que fazer para adaptar o seu negócio ao momento atual, você vai cuidar das suas pessoas, de finalizar contratos e tudo mais o quanto antes e vai começar a planejar seu próximo negócio. Porque eu vou te dizer, duas coisas que não mudam nunca: se você é empresário, você é empresário, não adianta, você sempre vai querer empreender, nem que seja intraempreender*, mas vai. E a segunda coisa que nunca muda é se você é vendedor, você é vendedor e sempre vai vender.

Agora, se estiver errado e realmente tem como se adaptar as mudanças, só não sabe como ainda, siga os seguintes passos:

Esteja sempre alinhado com seu mantra.

Ofereça ajuda genuína aos seus clientes de forma sutil e educada, respeitando o momento de cada um, porque muitos estarão ainda duvidosos. Existem muitos oportunistas nessas horas, então você precisa mostrar que não é um deles e, por favor, não seja, este livro não foi escrito para oportunistas, então mostre aos seus clientes que seu desejo de ajudar é genuíno.

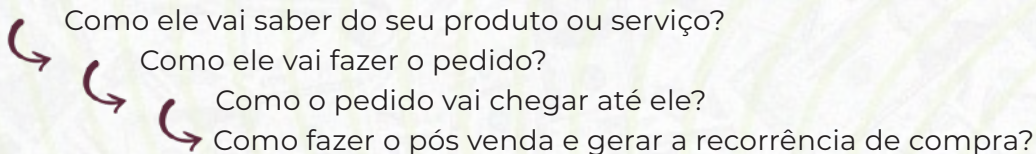
Continue construindo esse relacionamento. Se já tinha o hábito de parabenizar seus clientes no dia do aniversário, por exemplo, continue parabenizando, continue falando com eles, eles são seu maior patrimônio e independente do que você faça no futuro, já começará com pessoas que te conhecem e confiam em você.

CAPÍTULO V

EXPERIÊNCIA

Não importa o que esteja acontecendo no mundo, nós seres humanos gostamos de nos sentir vivos. Apreciamos dizer e validar o quanto é bom estarmos vivos e como a vida é especial e interessante. Tem algumas coisas que não mudam, com vírus ou sem vírus, seres humanos são seres humanos e apreciamos nos sentirmos especiais. Foi assim que surgiu a máxima “estamos vivendo a Era da Experiência”. Só que agora estamos confinados, mas o desejo de viver experiências memoráveis, não mudou, nem vai mudar.

Então como eu não ensino vendedor de um instante, eu ensino vendedores infinitos e vendedores infinitos prezam pelos seus clientes eternamente, agora que você já sabe qual a necessidade do seu cliente é possível satisfazer, faça isso com maestria, utilizando de experiências. A melhor forma de desenhar as experiências que você vai proporcionar aos seus clientes é desenhando a jornada desse consumidor até seu produto ou serviço, assim:



Cada ponto desse precisa ser pensado em qual experiência pode ser proporcionada. Se ele vai conhecer o produto pelas redes sociais, pense em como surpreender nesse ponto de contato. E assim em todos os demais pontos. Imagine como a embalagem vai chegar até ele, como será essa embalagem e como iniciar as conversas com seus clientes. Vou dizer aqui como eu tenho começado as conversas com os meus clientes internos e externos:

- *Bom dia, Sr. Regis!*
- *Tudo bem com o Sr?*
- *Espero que o Sr. e toda a sua família estejam em paz e com saúde.*

Só então inicio minha fala. E termino todas as conversas desejando saúde. Isso é uma maneira de oferecer experiência. Encontre sua forma de proporcionar isso.

Descreva abaixo a jornada do seu cliente:

Como ele vai saber do seu produto ou serviço?

Como ele vai fazer o pedido?

Como o pedido vai chegar até ele?

Como fazer o pós venda e gerar a recorrência de compra?

Relacione quais experiências você poderá gerar em cada um desses pontos de contato:

Divulgação: _____

Pedido: _____

Entrega: _____

Pós-venda: _____

CAPÍTULO VI

DIGITAL

Você já tinha percebido que precisava se digitalizar né? Já sabia que não era sem tempo de ter Instagram, Facebook, aprender a fazer umas artes e tudo mais... Mas, como sua rotina era muito puxada, não fez. E agora? E agora você vai fazer! Quando? Hoje! Como? Aprendendo e fazendo!

Gosto muito de uma técnica que antes do coronavírus eu chamava de TBC - Tira a Bumbum da Cadeira, mas como a gente não tira mais a bumbum da cadeira eu criei rapidamente outra técnica infalível, posso garantir, chama -se: **HAJA**

Hoje
Aja
Já
Agora

Isso mesmo meus amigos, não dá mais pra esperar, você tem inúmeros recursos para aprender agora e começar a fazer. Precisa se comunicar digitalmente e isso tem que ser agora. Tenha e-mail e WhatsApp pelo menos, isso é pra hoje tá?!

Isso feito, que é o básico do básico, você irá se inscrever no Facebook e Instagram. Mas de nada adianta se inscrever e não alimentar, então se for um desafio muito grande para você alimentar as duas redes, escolha a que mais se identifica, pelos seguintes critérios:

Em qual rede o seu cliente está.

Em qual rede o seu cliente está.

Em qual rede o seu cliente está.

Se não souber, pergunte. Lembra da técnica milenar, exclusiva e que vale trilhões de dólares? Isso mesmo, você vai usar essa técnica e perguntar aos seus clientes qual a rede social que eles mais usam, feito isso, invista nela seu tempo e recursos, primeiro o tempo para aprender a fazer, depois recursos para ganhar relevância.

Dependendo do perfil dos seus clientes, você pode se surpreender e perceber que muitos deles só usam o WhatsApp, e muitas vezes não percebemos essa plataforma como uma rede social, como já o utilizamos mais pela sua funcionalidade.

Porém, no WhatsApp existem meios de apresentar para seus clientes seus produtos e novas formas de divulgação, só tome cuidado para não ser demais tá? Para auxiliar nisso, temos textos na internet e uma série de vídeos no Youtube que podem ajudar a medir a quantidade de vezes que devemos abordar os clientes. Uma função bem interessante da ferramenta é o status, onde você pode se promover e promover seus serviços.

Outra surpresa também pode acontecer ao perceber, dependendo do seu público, que ele está tolamente digital e já utiliza todas as redes sociais. Neste caso use a técnica **HAJA** e faça sua parte.

Lembrando as redes sociais mais conhecidas do momento:

- **Facebook**
- **Instagram**
- **Whatsapp**
- **Linkedin**
- **Youtube**

Digitalize-se!

CAPÍTULO VII

FINANCEIRO

Empreender no Brasil é matar um leão por dia, né?

Nossa carga tributária é absurda e somos considerados heróis. Os “heróis da resistência”. Isso tudo tem sim seu fundo de verdade, mas não podemos deixar que essa crise passe por nós sem nos ensinar muito sobre gestão empresarial.

O fato é que 90% das micro e pequenas empresas brasileiras não tinham caixa. E, portanto, estão fadadas a falir. Então eu quero fazer um trato com você, seja lá o que você for vender daqui pra frente e eu acredito que, se chegou ao Capítulo 7, você já vendeu muito até aqui e já tem uma grana, por favor, faça caixa. Não deixe que essa crise passe por você sem te ensinar nada. Eu sei que a faculdade não te ensinou. Sei que os exemplos de empresários que você viu até aqui não te ensinaram - aliás, ao contrário disso, muitos deles estavam mais preocupadas com a casa de praia e o carro importado e tudo bem eu acredito numa vida de abundância, *“Eu vim para que tenha vida e vida e abundância”*. Ser abundante de recursos e tudo mais o que a vida tem a oferecer é um direito nosso, mas não podemos ser irresponsáveis com nossas famílias, colaboradores e com a sociedade.

Faça um trato com você mesmo, esse próximo recurso que vier, assim que se estabilizar novamente, e vai ser breve, você fará P***A do caixa. Tenha no mínimo seis meses do capital de giro da sua empresa reservado.

Se eu fiz isso?! Adivinha?! Será que eu estaria escrevendo um e-book para compartilhar conhecimentos com você se eu não tivesse feito? E fui chamada de conservadora por tantos bancos, fui instigada a investir, investi, ganhei e perdi nessa crise, mas o caixa estava salvo!

Por isso, nosso acordo é, assim que você restabelecer sua vida e a vida de seus amados e colaboradores, você vai começar a construir seu caixa e nunca mais, nunca mais, vai passar por isso. Você não veio nessa vida para passar por isso, você veio para ser exemplo, servir, prosperar, ser referência, é para isso que você nasceu.

E para que não reste nenhuma dúvida sobre o que é caixa, caixa é o custo fixo da sua empresa por mês x 6 meses, em conta concorrente em um ambiente de liquidez, ou seja, se você quiser hoje pagar todo mundo você faz, porque o recurso está em liquidez de no máximo 1 dia.

Só depois disso você investe, compra, viaja e faz o que quiser, ok?

Trato feito, não deixe que essa crise passe por você e não te ensine nada. Abra o peito, olha para a vida e diga em voz alta: Eu sou forte e corajoso, o que você tem para me ensinar que eu quero aprender. Estou pronto!

CONSULTORIA:

Eu tenho algumas vagas de consultoria por ano, entre em contato em um dos meios abaixo, será um prazer contribuir ainda mais com sua prosperidade.

 [Facebook.com/elainepires.mkt](https://www.facebook.com/elainepires.mkt)

 [@elainepirespravoce](https://www.instagram.com/elainepirespravoce)

 [\(85\)99998.4273](https://wa.me/5585999984273)

 elaine@eficazcomunicacao.net

BIBLIOGRAFIA

Livro: EKER, T. Harv. Os segredos da mente milionária. Sextante, 1992.

Revista: Exame, Editora Abril.

Vocabulário:

*intraempreendedorismo - é a versão em português da expressão "intrapreneur", que significa empreendedor interno, ou seja, empreendedorismo dentro dos limites de uma organização já estabelecida.