



### **PROSPECTAR = PROCURAR E IDENTIFICAR CLIENTES QUALIFICADOS**

**As estatísticas não falham. Está comprovado. Quatro pessoas entrevistadas por dia, sem falhar, lhe dará como resultado 20 possibilidades à semana e 80 ao mês. Se aplica a isto a regra de mercado, tenha a mais absoluta segurança que obterá um mínimo de 8 vendas. Os clientes potenciais estão em todas as partes... São vizinhos, colegas, seu médico, dentista, mecânico, atendentes, amigos de seus filhos, funcionários dos escritórios do lado, os amigos da igreja e do clube...**

**TINHA PASSADO 10 MISERÁVEIS MESES TENTANDO VENDER... TODAS AS PORTAS PARECIAM FECHAR-SE EM CADA TENTATIVA. ELIMINEI A IDÉIA DE DEDICAR-ME ÀS VENDAS. DEDIQUEI-ME A PROCURAR OUTRO TRABALHO, MAS PARECIA COMO SE ALGUÉM TIVESSE ORDENADO NÃO ME EMPREGAR EM NADA. TODAS MINHAS SOLICITAÇÕES FORAM RECUSADAS. ESTAVA FRACASSADO E À BEIRA DA MAIS PROFUNDO DESESPERO...**

**NO ESCRITÓRIO DA EMPRESA, ONDE TINHA ESTADO TRABALHANDO NOS ÚLTIMOS "DEZ MISERÁVEIS MESES", TINHA DEIXADO ALGUNS OBJETOS PESSOAIS, DE MANEIRA QUE DECIDI PASSAR PARA RECOLHÊ-LOS. NESSE DIA ESTAVA SE REALIZANDO UMA REUNIÃO DE VENDAS COM UM DOS LÍDERES MAIS IMPORTANTES DA EMPRESA. EM SEU DISCURSO DISSE ALGO QUE VERDADEIRAMENTE ME IMPRESSIONOU E TRANSFORMOU MINHA VIDA PROFISSIONAL:**



## Dicas para Captação de Clientes

**SENHORES, DEPOIS DE TUDO O QUE VIVENCIEI NESTE NEGÓCIO DAS VENDAS, POSSO LHE DIZER QUE TUDO SE REDUZ A UMA ÚNICA COISA, SOMENTE UMA..... VER GENTE! INDIQUEM-ME UMA PESSOA COM ALGUMA HABILIDADE, QUE ESTEJA DISPOSTA A IR PARA A RUA E PROCURAR 4 OU 5 PROSPECTOS DIARIAMENTE PARA CONTAR-LHES DOS BENEFÍCIOS DE SEU PRODUTO E EU LHE VOU MOSTRAR UMA PESSOA QUE SABE TRABALHAR E QUE CONSEGUIRÁ O SUCESSO INEVITAVELMENTE....**

**ESTAS PALAVRAS ME FIZERAM PULAR DO ASSENTO. DISSE-ME: TENHO DUAS MARAVILHOSAS PERNAS, POSSO SAIR DIARIAMENTE COM ENTUSIASMO E PROCURAR 4 OU 5 PESSOAS; ESTA É A FORMA DE TER SUCESSO EM VENDAS.**

**Essa história foi relatada por Frank Bettger em seu livro: COMO TRIUNFAR EM VENDAS no ano de 1946, e para que nosso entusiasmo não se perca e não seja mal aproveitado, precisamos entender que o 1º passo em Vendas consiste em prospectar, que significa:**

**PROCURAR E IDENTIFICAR CLIENTES QUALIFICADOS; DETERMINAR QUEM SÃO E CONFIRMAR QUE TÊM UMA NECESSIDADE E UM INTERESSE INICIAL POR NOSSOS PRODUTOS OU SERVIÇOS.**

**Portanto deve sempre seguir a seguinte regra de ouro:**



## Dicas para Captação de Clientes

**NÃO PERCA TEMPO COM PROSPECTOS QUE NÃO PRECISAM DE SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS. SE O QUE ESPERA É MANTER OU AUMENTAR AS VENDAS, DEVE PROSPECTAR CONTINUAMENTE EM PROCURA DE CLIENTES NOVOS E A SEGUIR IRÁ ENTENDER COM NÚMEROS O PORQUÊ DESTE GRANDE SEGREDO...**

**De fato se precisa que dedique mais tempo a esta atividade que a qualquer outra. Para que possa converter um candidato em prospecto, deve qualificá-lo em termos de necessidade ou desejo, capacidade e autoridade para comprar. Todos os estudos e os professores de representação comercial e vendas consultados, aconselham que:**

**DEVERÍAMOS DEDICAR-NOS PELO MENOS UNS 25% DO TEMPO NA BUSCA DE PROSPECTOS E DEIXAR DE VISITAR QUALQUER UM DELES DEPOIS DE 4 VISITAS SEM SUCESSO! COMO É ISTO EM SEU SEGMENTO...? UTILIZE ESTA REGRA: DE 10 PROSPECTOS, 3 SOLICITARÃO UM ORÇAMENTO E SÓ UM COMPRARÁ... SABENDO DISTO: QUANTOS POSSÍVEIS CLIENTES DEVERIA PROSPECTAR?**

**Outros Professores explicam com luxo de detalhes este precioso segredo para todos nós Profissionais em vendas:**

- **AS EMPRESAS PERDEM 20% DOS SEUS CLIENTES TODO ANO.**

**Por razões diversas, eles simplesmente deixam de fazer negócios com a sua empresa. As principais razões porque um cliente deixa de comprar de uma empresa são:**



## Dicas para Captação de Clientes

- **3% SIMPLEMENTE MUDAM DE REGIÃO OU FECHAM**
- **5% DESENVOLVE RELACIONAMENTOS COM OUTROS FORNECEDORES**
- **14% ESTÁ INSATISFEITO COM O QUE VOCÊ OFERECE**
- **68% VAI EMBORA EM FUNÇÃO DA ATITUDE DE INDIFERENÇA QUE A EMPRESA, O DONO, REPRESENTANTE OU VENDEDOR TEM PARA COM ELE.**

**Ou seja, que apenas para aumentar em 10% as suas vendas este ano, você precisa adicionar 30% de novos clientes, ou aumentar em 30% as vendas para os melhores clientes. Qualquer um destes fatores, está intimamente ligado na administração e na contratação de profissionais de representação comercial e vendas.**

**Também, nas organizações se estabelecem padrões para a busca de prospectos devido a várias razões. Sem dúvidas que todos nesta comunidade de representação comercial sabemos que se nos deixa sós, tendemos a passar demasiado tempo com nossos clientes. Isso é porque os clientes atuais representam uma quantidade estável de pedidos.**

**MAS SE PERDEMOS UM CLIENTE OU SE DESEJAMOS CRESCER, NÃO TEREMOS PROSPECTOS PARA SUBSTITUIR E OU AGREGAR A ESSA CARTEIRA COMERCIAL. PORTANTO: NUNCA DEIXE DE PROSPECTAR, É IMPRESCINDÍVEL PARA SUA EMPRESA SE MANTER NO MERCADO... SE INVESTIR 25% DO TEMPO DE SUA EMPRESA EM PROSPECTAR, SUA EMPRESA ESTARÁ SEMPRE PODEROSAMENTE FIRME.**

**Agora bem, imagine seu processo de vendas... Parte de sua organização e planejamento consiste em tentar**



## Dicas para Captação de Clientes

que tenha um número constante de clientes em circulação em cada etapa do processo. Para isso precisa considerar o ciclo de vendas completo, para que cada uma de suas partes individuais funcione bem, de forma constante e com a quantidade de prospectos adequada para que assim se consiga obter um bom número de clientes ativos. Isto se consegue trabalhando através do tempo.

**CICLO DE VENDAS É IGUAL A:  
PROSPECTAR, PRÉ-APROXIMAR,  
DESCOBRIR NECESSIDADES, ANALISAR  
PROPOSTA, ORÇAR E COTAR, FECHAR, \$  
CLIENTES \$...**

Como pode observar, se tenta manter um número limitado de prospects, estes se vão reduzindo por ordem natural até chegar a uns poucos clientes.

**IMAGINE ENTÃO QUANTOS CLIENTES SE PERDEM NATURALMENTE NUM DETERMINADO PERÍODO DENTRO DE SUA EMPRESA? IMAGINE SE NUNCA PROSPECTA? AGORA PENSE SE ASSIM PODERÁ CONSEGUIR OS OBJETIVOS QUE TRAÇOU... POR SUPOSTO QUE NÃO, PORTANTO, TEM QUE CONHECER SUA PERCENTAGEM DE EFETIVIDADE.**

**SE PROSPECTOU SOMENTE 10 CANDIDATOS NO MÊS, QUANTOS CONSEGUE QUE SEJAM SEUS CLIENTES? E QUANTO TEMPO SE PRECISA PARA FAZER DE UM CLIENTE INICIAL UM CLIENTE CONSTANTE OU POTENCIAL? SÓ VOCÊ PODE FAZER ESTE CÁLCULO E DAÍ DEPENDERÁ O NÚMERO DE CLIENTES POTENCIAIS QUE TENHA QUE PROCURAR MENSALMENTE.**



## Dicas para Captação de Clientes

**Não se esconda desta regra de mercado, porque não conseguirá deter a ordem natural e terá que fechar a empresa, mas não porque a venda minguou, ou porque os clientes compram menos ou os produtos sofrem aumentos abusivos ou os importados canibalizam o mercado, mas porque você deixou de realizar a função principal de um profissional em vendas:**

**QUE É INVESTIR 25% DO TEMPO EM PROSPECTAR.**

**AUTOR: PROF. NARAYAN K. RAVIKUMAR**



Dicas para Captação de Clientes

## **Suas Anotações**