

# Projeto Consultoras de Sucesso

## Por William Oliveira

Mini-Treinamento  
COMO SUPERAR AS DIFICULDADES E CONQUISTAR NOVOS CLIENTES  
Lição 2

# Mapa Mental da Lição 2

## Como SUPERAR as Dificuldades em Conseguir Novas Clientes

Existem várias formas de conseguir novas Clientes mas essa é a mais rápida e lucrativa

1ª Forma) Como conseguir novas clientes com as ATUAIS? Através das ATUAIS!

Método:

Objetivo: Re-conquistar ou Fortalecer o Relacionamento com o Cliente e Conseguir NOVAS Clientes

• Faça elas se sentirem valorizadas

1) Ligue (ou vá até a casa dela) e destaque o quanto você a considera especial (e dê um presentinho - por exemplo: uma rosa!)

• No Presente tem que ter seu Nome e Telefone

Atenção: É muito provável que você já consiga fazer vendas só nessa visita!

2) Até 2 dias após o contato, ligue pra ela e diga que tá fazendo um sorteio somente para as clientes que indicarem "mais 2 amigas". Um cupom para cada nova indicação.

E Mais!

Para cada NOVA cliente que fizer a 1ª compra acima de X reais, em menos de 24 horas da indicação, você dará 10% de desconto para sua amiga na próxima compra dela (da amiga).

Ou seja, a amiga-cliente ganhará 2 vezes:

1) um cupom para cada nova indicação e

2) 10% de desconto para cada NOVA CLIENTE INDICADA que comprar em menos de 24 horas da indicação.

3) Adicione cada nova indicação em sua Lista de Contatos de leads (e de clientes, quando comprarem) e use estratégias para vendas pelo Whatsapp.

• Você pedirá vender TODOS os dias a depender de suas estratégias de comunicação com as novas leads e clientes!

• Você precisa disso COM CERTEZA!!!

Objetivo: Criar uma experiência única para as parceiras/clientes que NENHUMA concorrente já fez.

O Foco deve ser na SUPER experiência. O foco não deve ser em vender. Isso acontecerá naturalmente ao longo das conversas durante o evento e após ele via whatsapp, facebook e etc.

Crie um evento e convide suas amigas para participarem.

Fazer evento-teste

Muuuuitas Dicas

Desfiles

Música ambiente

Chá com comidas leves (bolachas)

Conteúdo:

Parceria com outras amigas (de preferência, de ramos COMPLEMENTARES ao seu negócio)

Exemplo:

- Você vende cosméticos;
- Amiga 1 vende roupas;
- Amiga 2 vende calçados.

Divida os custos com as parcerias

Fotos e Lives Para o marketing

1) Criar parcerias para aumentar o impacto e diminuir os custos

2) Marcar a data, local, horário de começo e fim, e limitação de vagas.

3) Divulgar maciçamente usando todos os canais possíveis (Internet e mix tradicional)

4) No dia do evento, após ornamentar o local, dar uma lembrancinha/presentinho à medida que o pessoal for chegando.

1) Recepcionar

2) Dicas de Como XXXX

3) Dinâmicas

4) Sorteio

5) Dica de XXXX

6) Desfile (se for o caso)

7) Leilões

8) Encerramento com Lembrancinhas

9) Colha depoimentos (para marketing)

Seqüência de Ações

ATENÇÃO 1: Pedir para as participantes tirar fotos e fazer lives o tempo todo para divulgar o evento.

ATENÇÃO 2: As dicas, dinâmicas, desfiles e qualquer outra coisa devem ser focadas no uso dos produtos das organizadoras. Isso deve estimular a compra delas durante ou após o evento!

ATENÇÃO 3: O lanche ficará à disposição durante todo o evento.

Divulgação

Lanches

Ornamentação (simples) do local

Presentinhos para sorteios

Produtos para Leilões

Cadeiras e Mesas (pegar emprestado ou alugar)

De preferência GRÁTIS.

Se não der, o preço deve ser o menor possível para atrair o pessoal.

Ex: Até R\$ 5,00/pessoa

Preço cobrado

Faça testes!

2ª Forma)

Criar Eventos:

EXEMPLD. "Chá/Tarde das Empoderadas"

Lição 2 de 3

As 2 Maneiras Mais Fáceis de Conseguir NOVAS Clientes

• O que vem por aí...

TODAS as perguntas e respostas mais comuns feitas pelas consultoras sobre COMO CONSEGUIR MAIS CLIENTES!

## Resumo em Tópicos da Lição 2

### 1. Como SUPERAR as Dificuldades em Conseguir Novas Clientes

### 2. As 2 Maneiras Mais Fáceis de Conseguir NOVAS Clientes

2.1. Existem várias formas de conseguir novas clientes mas essa é a mais rápida e lucrativa

2.2. 1ª Forma)

2.2.1. Como conseguir novas clientes com as ATUAIS?  
Através das ATUAIS!

2.2.1.1. Método:

2.2.1.1.1. Objetivo: Re-conquistar ou Fortalecer o Relacionamento com a Cliente e Conseguir NOVAS Clientes

2.2.1.1.2. 1) Ligue (ou vá até a casa dela) e destaque o quanto você a considera especial (e dê um presentinho - por exemplo: uma rosa!!!)

2.2.1.1.3. Atenção: É muito provável que você já consiga fazer vendas só nessa visita!

2.2.1.1.4. 2) Até 2 dias após o contato, ligue pra ela e diga que tá fazendo um sorteio somente para as clientes que indicarem "mais 2 amigas". Um cupom para cada nova indicação. E Mais! Para cada NOVA cliente que fizer a 1ª

[WWW.CONSULTORASDESUCESSO.COM](http://WWW.CONSULTORASDESUCESSO.COM)

POR WILLIAM OLIVEIRA

compra acima de X reais, em menos de 24 horas da indicação, você dará 10% de desconto para sua amiga na próxima compra dela (da amiga). Ou seja, a amiga-cliente ganhará 2 vezes: 1) um cupom para cada nova indicação e 2) 10% de desconto para cada NOVA CLIENTE INDICADA que comprar em menos de 24 horas da indicação.

2.2.1.1.5. 3) Adicione cada nova indicação em sua Lista de Contatos de leads (e de clientes, quando comprarem) e use estratégias para vendas pelo Whatsapp.

2.2.1.1.6. Você poderá vender TODOS os dias a depender de suas estratégias de comunicação com as novas leads e clientes!

2.3. Vc precisa disso COM CERTEZA!!!

2.4. 2ª Forma)

2.4.1. Criar Eventos: EXEMPLO: "Chá/Tarde das Empoderadas"

2.4.1.1. Objetivo: Criar uma experiência única para as pessoas/clientes que NENHUMA concorrente já fez.

2.4.1.2. O Foco deve ser na SUPER experiência. O foco não deve ser em vender. Isso acontecerá naturalmente ao longo das conversas durante o evento e após ele via whatsapp, facebook e etc.

2.4.1.3. Crie um evento e convide suas amigas para participarem.

2.4.1.4. Fazer evento-teste

#### 2.4.1.5. Conteúdo:

2.4.1.5.1. Muuuuitas Dicas

2.4.1.5.2. Desfiles

2.4.1.5.3. Música ambiente

2.4.1.5.4. Chá com comidas leves (bolachas)

2.4.1.5.5. Parceria com outras amigas (de preferência, de ramos COMPLEMENTARES ao seu negócio)

2.4.1.5.6. Fotos e Lives

#### 2.4.1.6. Sequência de Ações

2.4.1.6.1. 1) Criar parcerias para aumentar o impacto e diminuir os custos

2.4.1.6.2. 2) Marcar a data, local, horário de começo e fim, e limitação de vagas.

2.4.1.6.3. 3) Divulgar maciçamente usando todos os canais possíveis (internet e mkt tradicional)

2.4.1.6.4. 4) No dia do evento, após ornamentar o local, dar uma lembrancinha/presentinho à medida que o pessoal for chegando.

2.4.1.6.5. 5) Proposta de Roteiro para o Evento

2.4.1.6.6. ATENÇÃO 1: Pedir para as participantes tirar fotos e fazer lives o tempo todo para divulgar o evento.

2.4.1.6.7. ATENÇÃO 2: As dicas, dinâmicas, desfiles e qualquer outra coisa devem ser focadas no uso dos produtos

das organizadoras. Isso deve estimular a compra deles durante ou após o evento!

2.4.1.6.8. ATENÇÃO 3: O lanche ficará à disposição durante todo o evento.

#### 2.4.1.7. Custos

2.4.1.7.1. Divulgação

2.4.1.7.2. Lanches

2.4.1.7.3. Ornamentação (simples) do local

2.4.1.7.4. Presentinhos para sorteios

2.4.1.7.5. Produtos para Leilões

2.4.1.7.6. Cadeiras e Mesas (pegar emprestado ou alugar)

#### 2.4.1.8. Preço cobrado

2.4.1.8.1. De preferência GRÁTIS. Se não der, o preço deve ser o menor possível para atrair o pessoal. Ex: Até R\$ 5,00/pessoa

#### 2.4.1.9. Faça testes!

### 2.5. O que vem por aí...

2.5.1. TODAS as perguntas e respostas mais comuns feitas pelas consultoras sobre COMO CONSEGUIR MAIS CLIENTES!