

Prospecção de clientes: as **4** etapas vencedoras



Prospecção ou fidelização?

5 perguntas para se fazer a si mesmo antes de começar

ETAPA

01



1 - Já estou a fazer prospecção?

Se já passa 30% do seu tempo a fazer prospecção de clientes, continue! A prospecção é uma competência muito específica que precisa de ser trabalhada antes de se obterem resultados.



2 - O que fazem os meus concorrentes?

Estão presentes nas instalações dos seus clientes? Quanto mais baixa for a pressão competitiva sobre os seus clientes, mais prioridade terá de dar à prospecção.



3 - Qual é a duração do ciclo de vida dos meus clientes?

Se este ciclo for curto, a primeira coisa a fazer é analisar as possibilidades de o prolongar. Caso contrário, deverá dar prioridade máxima à prospecção.



4 - Quais são as necessidades dos meus clientes?

É possível aumentar significativamente a sua quota de mercado junto do cliente? Se a resposta for SIM, então deve ser dada prioridade à fidelização do cliente.



5 - Qual é a duração do ciclo de decisão para um novo cliente?

Quanto mais longo for este ciclo, mais tempo será necessário para colher os benefícios da sua ação de prospecção.



10 oportunidades para mostrar que se lembra de um cliente

ETAPA

02



Convide-o para exposições, eventos, *open days*, pequeno-almoço...



Proponha uma visita a um *showroom* ou a uma fábrica.



Peça-lhe para se encontrar com um cliente, de preferência numa área próxima da sua.



Enriqueça a sua rede de *networking*, pondo-o em contacto com outros contactos úteis.



Faça com que os seus produtos sejam "experimentados" e ofereça-se para os testar.



Felicite-o na sequência da publicação de informações a seu respeito.



Faça-o conhecer o seu Gestor de Inovação ou qualquer outra pessoa que lhe possa trazer valor acrescentado.



Partilhar um artigo, um vídeo ou um estudo suscetível de lhe interessar.



Ligue-lhe de volta para saber como estão a evoluir as suas expectativas.



Transmita-lhe as evoluções regulamentares e legislativas do seu setor de atividade.



4 boas práticas para redes sociais

Não existe prospecção sem um pouco de *social selling*!

ETAPA

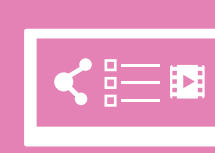
03



Construa e desenvolva a sua rede: os seus contactos são uma mina de ouro para chegar a novos interlocutores.



Partilhe: encontre e distribua conteúdos úteis para os seus prospetos.



Interesse-se por aquilo em que os seus prospetos estão interessados: artigos, vídeos, grupos.



Envolve-se: comente e participe em discussões para mostrar a sua expertise e desenvolver a sua notoriedade.



3 dicas para adotar a atitude correta

ETAPA

04

1

Posicione-se como conselheiro, não como candidato.



2

Varie as abordagens: acompanhamento por *e-mail*, depois por telefone, depois através das redes sociais...



3

Agende sessões regulares de prospecção de acompanhamento e telefone sempre antes de ser chamado.



Quer desenvolver as suas competências de prospecção e melhorar a sua carteira de clientes?

Conheça os percursos de aprendizagem da CEGOC na área de Vendas e Negociação Comercial.

www.cegoc.pt



BEYOND KNOWLEDGE*