



COMO VENDER SOFTWARE

TECNICAS DE COMO VENDER O MELHOR SOFTWARE DO BRASIL!!

SOLUÇÃO ERP
FISCAL FÁCIL

QUEM VENDE MAIS ?

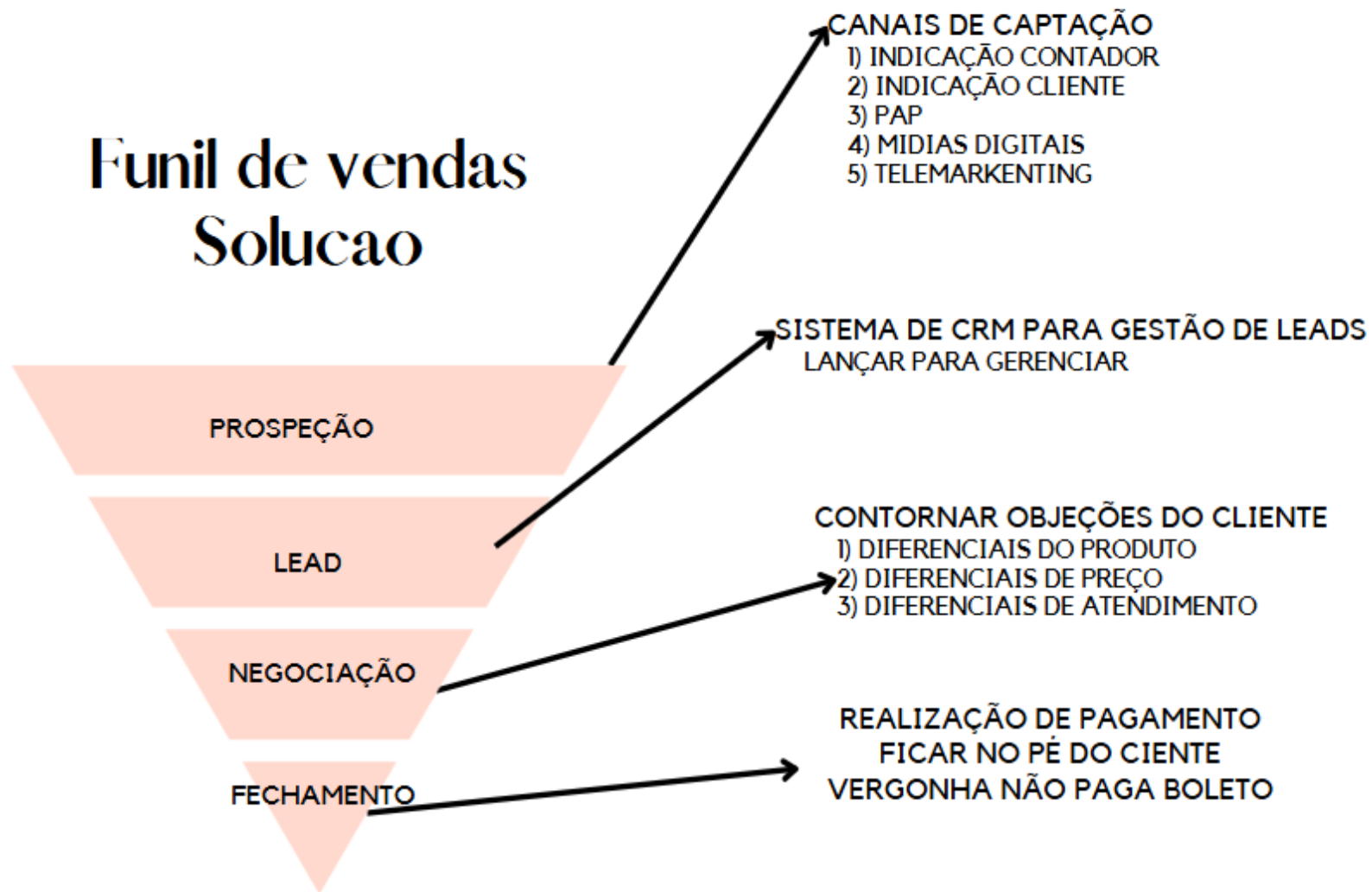
- O que tem o melhor produto ?
- Ou o que tem a melhor estratégia comercial ?

Sabão em pó OMO, é o sabão mais vendido do brasil, será que não existe sabão em pó melhor que este ? Realmente ?

VENDE MAIS QUEM TEM A MELHOR ESTRATÉGIA COMERCIAL !!!

- Estratégia comercial compreende: jornada do cliente, clareza sobre o produto, confiabilidade na marca e boa prospecção.
- Este material é destinado a vocês da equipe de vendas então vamos falar de prospecção.

Funil de vendas Solucao



CANAIS DE CAPTAÇÃO

- Muitos vendedores reclamam que as vendas estão baixas, mas a pergunta básica é simples, Você está prospectando ? Realmente ?
- Outra pergunta é, você está prospectando da forma certa? Realmente ?
- A matemática é muito simples se você, prospecta 100 e fecha 10, se você quer aumentar suas vendas em 100% e só prospectar 200.
- Saiba entender sua região e suas habilidades como vendedor, teste todos os canais de prospecção, e use que encaixa melhor pra você.
- Ao longo dos anos a solução testou e validou vários canais de prospecção, então os canais abaixo listados foram exaustivamente testados e formatados para que você tenha um melhor desempenho possível, e não fique tentando criar formas de prospecções que nós já tentamos durante anos. Ai está todo nosso know-how.

1) INDICAÇÃO CONTADOR

- Este canal é muito eficiente para abrir contatos de fiscal fácil, a estratégia é abordar o contador com uma visita, entregando brindes quebra gelo, e falar sobre o produto, pegar as informações de redes sociais do contador induzindo para que ele nos siga em nossa rede social, devemos pelo menos abordar 5 vezes o contador (follow up) antes de desistir dele. Lembrando que depois da primeira indicação ele geralmente manda outras, então o desafio deste canal é ganhar a confiança do contador, e tentamos ganhar a confiança dele com visitas físicas e passando uma boa imagem da empresa através do marketing digital. Lembrar o contador que ele não paga o certificado digital dele.
- Existe objeção deste canal?

1) INDICAÇÃO CLIENTE

86% dos consumidores fiéis indicam a empresa
a outras pessoas...

...mas menos de 10% das empresas pedem
indicação

E VOCÊ PEDE INDICAÇÃO ?

- Na sua região você pode explorar sua base de clientes fazendo pós vendas. O pós venda funciona muito bem, pois a maioria dos clientes gostam de atenção, leve um brinde quebra gelo, ou faça esse pós venda por telefone.
- Script ideal: Uma vez por mês contate seu cliente através de uma visita ou telefone mostrando uma novidade do sistema, (o sistema tem diversas funcionalidades que podem ser caracterizadas como novidades) depois que você mostrar, peça a indicação. Monte uma planilha onde você coloca quando ligou e quando mostrou a novidade para não repetir as mesmas funcionalidades, organização é essencial, lembrar o cliente que tem a bonificação da mensalidade

INDICAÇÃO CLIENTE

Indicação e Evangelizador da Marca NPS – Net Promoter Score

“Baseado na sua experiência com a gente, qual a possibilidade de nos indicar para um amigo ou parente?”

- **Promotores (nota 9 ou 10):** Clientes muito satisfeitos. Evangelizador da marca
- **Neutros (nota 7 ou 8):** Clientes satisfeitos, mas não entusiasmados.
- **Detratores (nota de 0 a 6):** Clientes insatisfeitos, podem prejudicar

Lembrando que quando você aborda uma nova prospecção de indicação cliente, sua credibilidade é muito maior pois tivemos a prova social do cliente satisfeito, e isso pesa muito para que esse novo lead esteja disposto a ouvir o que você tem pra falar

PAP – PORTA A PORTA

- Um canal muito poderoso. Muitos clientes ainda gostam da visita presencial, gera mais credibilidade, no pap sempre leve o brinde quebra gelo, antes de simplesmente entrar na empresa, faça um breve estudo sobre ela, ex: é uma loja de roupas então lembre que ao entrar fale de desejos e dores deste ramo ex: site de ecommerce, etiquetas e fale de clientes da mesma região que também utilizam o nosso produto, isso gera credibilidade, ante de entrar observe as pessoas dentro da loja e tente identificar o decisor. Tente falar dos diferenciais do produto.
- Dica: se você não tem nenhum canal disponível faça pap, pois este canal é ilimitado. Então dizer que não tem onde prospectar não seria uma boa desculpa.

MÍDIAS DIGITAIS

- Este é um canal na qual a empresa está trabalhando intensamente para a geração de leads, o que é pedido a vocês que capturem o maior número de redes sociais das prospecções que vocês vão e enviem a equipe de marketing, prospecção de quaisquer tipos.

TELEMARKETING

- Este canal também é um canal que possui um bom resultado, porém muitas pessoas não conseguem um bom resultado pelos motivos abaixo.
- 1) Tem medo vergonha ou exitam em ligar.
- Quando for ligar não fique achando que vai incomodar o cliente, fale com emoção, transmita alegria. Pesquisas mostram que 70% de nossas decisões não são tomadas no racional e sim no emocional ou seja, você esta aberto a negociação se estiver de bom humor não é verdade ?. Lembrando que o objetivo de uma ligação é marcar uma reunião para conhecer o produto.

TELEMARKETING

- 2) Não fazem uma preparação antes de ligar.
- Antes de ligar estude o cliente, qual seu ramo de atividade, se você abre uma foto no google street view você já consegue ver a fachada da loja por ali da pra ter uma noção de como você vai abordar o cliente, tente saber o nome do decisor, quando ligar tente parecer uma pessoa conhecida do decisor, fale como se fosse um conhecido dele a anos. Fale das dores do ramo dele.

TELEMARKETING

- 3) Não possuí uma lista de boas empresas para ligar.
- A solução já contratou o lead 2b <https://app.leads2b.com/>, que uma ferramenta para levantar contatos de empresas onde possui informações de altíssima qualidade. Isso já foi falado a mais de anos mas e aí quem já usou a lista. Se já usou, fez da forma certa ?

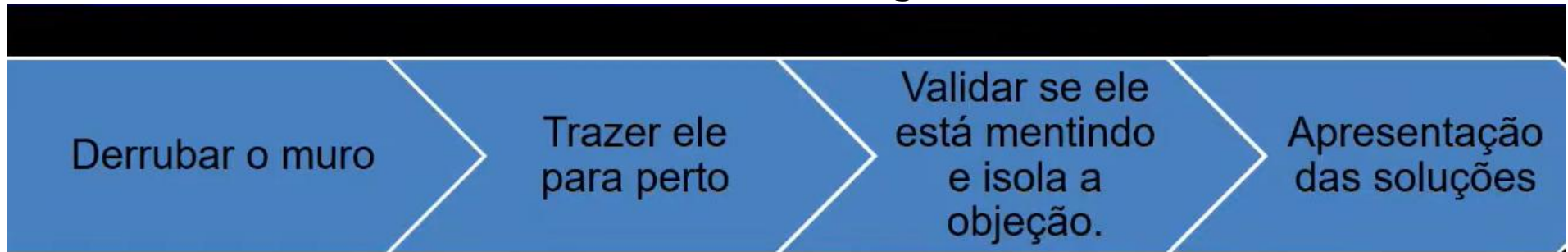
SISTEMA DE CRM

- A solução possui um sistema de crm, muitos podem achar que não é prático, mas é necessário ter uma organização básica, muitos tem planilhas ou acham que controlam pelo próprio whats app, mas a verdade é que muitos leads acabam se perdendo no meio do caminho por falta de organização, você tem todo trabalho de captar o lead. porém ele não fecha com você simplesmente porque você não deu retorno, ou não fez os 5 contatos necessários (follow up) para considerar que aquele lead não é qualificado.
- Falo isso baseado em pesquisas de vendas consultivas: Apenas 15 % dos clientes virão até você dizendo que tem interesse no fechamento, o resto, se você não fica no pé dele, ele não vai fechar, e aí você tem uns 200 leads e realmente acha que faz esse controle de forma eficiente no excel ou whats sem esquecer de ninguém?
- Alguns leads demoram 6 meses ou ate 1 ano pra fechar. E ai onde esse lead aparece no seu controle de vendas agora ?

NEGOCIAÇÃO

- Negociação se baseia em contornar as objeções do cliente. Se o cliente colocou alguma objeção, é que ele tem interesse em saber mais do seu produto, senão, ele nem te respondia ou simplesmente fala que não tem interesse.
- Mostre os diferenciais do produto: Para o fiscal fácil o preço é o principal diferencial, atendimento humanizado, portal do contador.
- Para o solução E.R.P existe uma imensa lista de diferenciais para cada ramo vamos listar alguns aqui que são mais impactantes (painel do gestor, inteligencial artificial para sugerir produtos, inteligência tributaria, site ecommerce, portal do contador, sistema muito fácil de manuseio, aplicativo)
- Lembrando que nosso sistema não tem fidelidade cancela a qualquer momento.

NEGOCIAÇÃO



Objeção: Achei caro/Tenho um preço melhor no concorrente.

Derruba o muro: Compreendo Sr. Paulo.

Traz o cliente para perto: É muito importante que você me passe sua percepção na nossa conversa. Você precisa estar seguro sobre essa decisão.

Valida se ele está mentindo e isola a objeção: Tire uma dúvida, além do preço tem algo mais que você não está de acordo na proposta ou que não te agradou? Se fosse o mesmo preço da concorrência qual você escolheria? Porque?

Apresenta solução: Sr. Paulo, como o senhor mesmo me disse, esses fatores são os nossos grandes diferenciais. O senhor acha que vale a pena abrir mão de tudo isso, por essa diferença pequeno de preço?

FECHAMENTO

- Ficar no pé do cliente: E ai Sr. Paulo O que falta para nós fecharmos o contrato ?
- A solução já facilitou para sua equipe de vendas o máximo para o fechamento como ? Sistema não possui fidelidade, não possui implantação **senão gostar cancela o contrato e devolve o dinheiro**. O que mais então falta para o cliente fechar ?
- Muitas pessoas acham chato fica no pé do cliente, mas a verdade é que na hora de fechar o cliente hesita muito e precisa sofrer uma leve pressão, então não fique achando que você é um vendedor chato, pois você está ajudando o cliente a ter um software a um preço muito bom e que realmente vai ajudar ele nas operações comerciais da empresa, com a praticidade que só o software solução tem, **FIQUE NO PÉ VERGONHA NÃO PAGA BOLETO**

CONCLUSÃO

- Porque você não vende ?
- Você está prospectando ?
- Você conhece o produto para mostrar as facilidades ao seu cliente ?
- Você conhece o cliente ao qual está prospectando para tocar na ferida dele ?
- Você é organizado ? Ou seja todos seus leads estão tendo retorno ?
- Você está na sua zona de conforto ? Será

“a humildade é precursora do sucesso”

- Temos que ter humildade de reconhecer onde estamos errando, pois se reconhecermos então 90 % do problema está resolvido.
- Temos que ter humildade de reconhecer que talvez outra pessoa faz muito melhor do que eu o trabalho, Se reconhecermos isso, estaremos disposto a aprender com a outra pessoa e melhorar nossa performance.

MOTIVAÇÃO

- Vendas é a profissão mais importante do mundo e mais desafiadora.
- Talvez seja umas as profissões mais depreciadas. (Vendedor é tudo malandro)
- Ser vendedor de alta performance, é estar motivado todos os dias e isso só é possível para vendedores de alta performance.
- Motivações: Filho, Boletos pra Pagar, Melhorar de Vida, Um Desafio, Família feliz, paz, qualidade de vida etc..

CONCLUSÃO

- A VANTAGEM DE SER UM VENDEDOR DE ALTA PERFORMANCE, É QUE MUITOS VÃO CULPAR O PRODUTO O MERCADO O CLIENTE, MAS VOCÊ SABE QUE SÓ DEPENDE DE VOCÊ PRA DA CERTO, NÃO DEPENDE DE MAIS NINGUÉM.