

ÓCIO

# COMO CAPTAR CLIENTES

ÓCIO

## **Passo 01**

Entenda o seu papel

## **Passo 02**

Entenda o papel do seu cliente

## **Passo 03**

Aprenda a lidar com cada tipo de cliente

**por onde começar?**

## Passo 01

O seu posicionamento determina a captação

Proposta visual para dar suporte a venda

Não paralisar nas objeções

Quebre os estereótipos da área de publicidade

**estratégia pessoal**

ÓCIO

## Passo 02

Modelo de Entrega

Gestão da Marca

Novos Produtos

Cultura Organizacional

Naming

# Seu cliente é gestor

e a gestão está se relacionando sim com a criatividade

Posicionamento

Jornada de Experiência

Tom de Voz

Embalagens

Proposta de Valor

Expansão

Modelo de Entrega

Atmosfera dos Pontos de Contato

BRANDING S/A

## Passo 03



Parceiro  
Estratégico

Mantenha apenas  
1 por perto



Negociador  
Gente Boa

Estabeleça limites



Aquele que não  
pode ser nomeado

Tenha protocolos



Unicórnio

Ofereça mais

# perfis de clientes

e como se relacionar com cada um deles

## Passo 03

O que sabe o que quer  
Ouça atentamente

Reforce somente o que for necessário  
Seja seguro, mas não entre em competição

O que acha que sabe o que quer  
Identifique o que ele precisa  
Tangibilize tudo o que é abstrato  
Passe muita segurança

O que gosta de participar  
Dê vida ao que ele deseja  
Agregue estratégia  
Tenha um espirito colaborativo

# perfis de clientes

e como se relacionar com cada um deles

## Passo 03

O indeciso  
Seja categórico  
Tenha processos  
Lembre do processo e o que foi contratado

O caloteiro  
Tenha contrato  
Entrada inicial, sempre!  
Seja assertivo quanto ao pagamento

O que quer tudo pra ontem  
Cobre taxa extra  
Otimize seu processo, se possível  
Lembre que é um trabalho estratégico

O sem noção  
Tenha protocolos  
Estabeleça horário de atendimento  
Não se sinta mal por isso

# perfis de clientes

e como se relacionar com cada um deles



# captação ativa

**Estabeleça metas**

**Identifique marcas que estão em expansão**

**Construa seu mapa de quebra–objeções**

**Defina todos os produtos e formate as propostas**

**Se prepare com antecedência para uma possível negociação.**

ÓCIO

OBRIGADA!