

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



Passo 02

Modelo de Entrega

Cultura Organizacional

Gestão da Marca

Naming

Seu cliente é gestor

e a gestão está se relaciona sim com a criatividade

Posicionamento

Novos Produtos

Jornada de Experiência

Tom de Voz

Embalagens

Expansão

Modelo de Entrega

Proposta de Valor

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 espírito 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 que quer tudo pra ontem

Cobre taxa extra

Otimize seu processo, se possível

Lembre que é um trabalho estratégico

O caloteiro

Tenha contrato

Entrada inicial, sempre!

Seja assertivo quanto ao pagamento

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

ÓCIO



BRANDING S/A

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!