



COMO CONQUISTAR O PRIMEIRO CLIENTE

É POSSÍVEL CONQUISTAR O SEU PRIMEIRO CLIENTE APLICANDO OS 8 PASSOS À SEGUIR:

1. FAÇA O SEU DEVER DE CASA - Se coloque no papel do consumidor, que neste caso, é o seu cliente consumindo os seus serviços. Se você fosse contratar um profissional, o que esperaria dele? Quais ações o faria assinar um contrato com este profissional? De que forma o profissional agiria para te inspirar? Depois, olhe para si e se questione: eu sou uma pessoa confiável? Minha imagem passa credibilidade ao mercado? Fazer o dever de casa está totalmente atrelado à você conhecer profundamente quais são os seus entregáveis. Que serviço você presta? O que inclui e o que não é de sua competência?

2. CONEXÕES PRÓXIMAS - As pessoas só compram de pessoas, logo, é necessário que existe um relacionamento antes da venda/compra. Neste primeiro momento, você pode começar pelas pessoas as quais já possua um relacionamento, que são as pessoas próximas. Amigos, familiares, colegas do futebol, da igreja, da faculdade. Intensifique os laços, mostre seus serviços, converse seu mercado e sua atuação.

3. COMPROMETIMENTO - Você, mais do que ninguém, precisa estar comprometido na busca pelo seu primeiro cliente. Visite as lojas de materiais de construções da sua cidade, conheça quem são os outros profissionais, movimente suas redes sociais, se mostre ao mercado



É muito comum haver reclamações que o primeiro cliente é difícil de conquistar, mas não é nada comum haver ações em busca desta conquista. Busque, busque e busque! Seu primeiro cliente vai chegar!! Depois desse, vem o segundo, o terceiro, até você perder as contas.

4. APAREÇA - Estar nas redes sociais já não é mais uma opção. Passou o tempo em que as pessoas buscavam por telefones, é preciso estar no Instagram, no YouTube, ter site. Pense comigo: se hoje, um eventual futuro cliente abrir o seu Instagram, qual é a imagem que ele apresenta? Transmite credibilidade? Gera confiança? Vença a timidez e apareça nas redes sociais! Você precisa ser lembrado, logo, estar no celular, tablet e notebooks das pessoas, te ajudará nesta tarefa.

5. STALKER - Você fez todas as ações anteriores e apareceu uma família querendo os seus serviços. Você agenda uma reunião e vai se preparar para isso. Dessa forma, é imprescindível que você conheça o mínimo possível da família para facilitar a conversa, ter assunto em comum para falarem. Assim como o cliente pode pesquisar por seu Instagram para te “conhecer” melhor, também é possível você fazer o mesmo. Tente entender a rotina da família, em quantos são, quais os hobbies, que atividades praticam? É realmente a ideia de um stalker, mas por um bom motivo.

6. SINCERIDADE - Não tenha medo ou vergonha de ser sincero ao seu primeiro cliente. Lembre-se, as pessoas se conectam com pessoas, e todos um dia estiveram no papel de conquistar o seu primeiro cliente. Se durante uma reunião, você não souber a resposta para alguma pergunta do seu cliente, seja sincero! “Cliente, não tenho essa informação para te passar agora, mas hoje mesmo te retorno sobre isso”.



Isso demonstra interesse e força de vontade da sua parte. Mas não esqueça de anotar para que essa atividade realmente seja executada

7. AUTORIDADE REPASSADA - Você pode estar buscando pelo seu primeiro cliente por diversos motivos, seja porque é recém-formado, começou agora a empreender ou porque trocou a área de atuação. Dessa forma, neste exato momento você ainda não possui autoridade de mercado, mas pode se usar do método da autoridade repassada. Por exemplo, se você está agendando uma reunião com uma pessoa importante ou conhecida de sua cidade, cite isso durante a conversa.

8. Treino Sem dúvidas o treino é o que leva à perfeição de ações e atitudes. Treine! Chame amigos, parceiros, colegas e familiares e treine com eles a sua atuação. Mas não faça na brincadeira, avise que é sério e que isso irá te ajudar. Dessa forma você vai começar a perceber onde estão as suas falhas e sua falta de conhecimento, tendo a possibilidade de se aprimorar antes mesmo de ter conquistado o primeiro cliente.

TREINAR É IMPORTANTE, MAS NÃO DEIXE DE COLOCAR EM PRÁTICA!