

MÃOS QUE MULTIPLICAM

APRENDENDO A MULTIPLICAR
SEM LIMITES



Wellington L Dias

Segundo Abraham Maslow (1908-1970)[1] cinco necessidades fundamentais fazem parte motivação: 1)

Necessidades fisiológicas

2) Necessidades de segurança

3) Necessidades de afeto e de pertencer

4) Necessidade de estima

5) Necessidade de autor realização.

Ainda de acordo com Maslow a hierarquia das necessidades segue o seguinte trajeto da motivação humana:

Motivadas por crescimento, na ordem do menor para o maior, temos a motivação cognitiva (conhecer, compreender);

Motivação estética (ordem, beleza, simetria);

Motivação de autor realização (alcançar o seu potencial pessoal);

Motivação de autotranscedência (ajudar os outros, ligar-se a algo além de nós mesmos).

Motivadas por deficiência, na ordem do menor para o maior, Motivação fisiológica (ar, comida, bebida, sono, calor, exercício);

Motivação de Segurança (segurança, estabilidade, saúde, abrigo, dinheiro, emprego);

Motivação de amor e pertencimento (aceitação, amizade, intimidade, relacionamentos);

Motivação de autoestima (conquista, reconhecimento, intimidade, relacionamentos).[2]

Resumidamente, “motivação é, portanto, o processo que mobiliza o organismo para a ação, a partir de uma relação estabelecida entre o ambiente, a necessidade e o objeto de satisfação”.

[1] De Beni, Michele et all. Psicologia e sociologia: curso introdutório. São Paulo: Paulus, 2004,p.245. [2] O Livro da psicologia. São Paulo: Globo, 2012, p.139. [3] BOCK, Ana Mercês Bahia et all. Psicologias: uma introdução ao estudo de psicologia. 14^a ed. São Paulo: Saraiva, 2008, p.137.

Aprendendo a multiplicar do zero

Vou te ensinar a visão, mesmo que não tenha nenhum dinheiro. Vamos lá! Dê uma volta em sua casa olhe seus pertences, aquilo que tem mais de três meses que não utilizou e que possa ser vendido venda, você pode vender em sites de venda como: OLX e facebook. Levante o dinheiro dessa forma, agora com o pouco de dinheiro na mão observe ao seu redor as pessoas, os vizinhos, local de trabalho, seus amigos e observe o que eles gostam o que praticam. Segundo ponto, o que você sabe fazer? Tem possibilidade de fazer alguma coisa? Como por exemplo, área alimentícia: bolo, bombom, outros. Embora, recomendo sempre vender algo, pois a venda é ilimitada! Deixa-me parar aqui pra te explicar algo muito importante. Mão de obra é um bom negócio, mas vai sempre te prender, pois precisa que uma pessoa faça o serviço, além de tudo é limitado, não existe montante em mão de obra, pois chega um ponto que não vai conseguir atender,

vendas pelo contrário é ilimitado à medida que vai crescendo vai abrangendo novas áreas, é vender e entregar, não é necessária muita mão de obra.

Recomendo sempre vendas é a maneira mais rápida e segura de multiplicar seu dinheiro. Voltando ao assunto com o dinheiro arrecadado e depois de estudar ao seu redor pesquise um produto que no seu ambiente ou convívio venderá. E preciso entender isso muitas pessoas não conseguem vender ou não prosperam por não estudarem o mercado. Aqui como estamos começando é seu convívio mesmo, mas ao crescer será seu bairro, sua cidade, seu estado, seu país e por fim o mundo. No caso de mão de obra é preciso entender e conhecer a área, o mais importante do que querer fazer um bolo pra vender é saber fazer o bolo, caso contrario será no mínimo um simples prejuízo ou até mesmo um desastre. Digo isso não somente financeiro, mas também emocional.

Invista naquilo que já saber fazer e que faça bem. Conheci uma senhora que estava querendo progredir na vida , ser prospera, começou na área de venda, juntou todo o seu pouco dinheiro pra investir. Até ai tudo bem, só que ela não fez o dever de casa, não olhou seu convívio, não estudou o mercado e as pessoas que eram da sua circunvizinhança. Seu bairro era de classe baixa, seus vizinhos aposentados que ganha salário mínimo, ela teve a brilhante ideia de vender colchão magnético com massageado e tudo mais, comprou um colchão pra ser seu mostruário e saiu oferecendo aos vizinhos. Como uma pessoa que ganha um salário mínimo vai comprar um produto que custa seis vezes o seu salário? E que o valor de seu cartão de credito tem o limite abaixo do valor do produto. É preciso começar de acordo com a renda das pessoas ao seu redor, para depois partir pra algo maior.

Outro exemplo: Se você não frequenta academia e nem participa nada na área de esporte como vai empreender nesse setor? É preciso muito estudo de mercado para sequer empreender, se possível invista em área já conhecida.

Outra coisa:

É preciso ter a consciência de que o dinheiro que arrecadou para começar não é seu, é do seu projeto de vida, é pra multiplicar, não mexa nele agora invista tudo.

Tarefa prática

O aluno deverá elaborar um portfólio com sua intenção de empreendimento contendo texto explicativo e imagens do produto a ser ofertado para venda ou serviço.

Exemplo:

Banner

Panfletos

Site

Instagram

Facebook

Vamos praticar

Toda grande empresa tem, pelo menos, uma historia para citar sobre algum momento decisivo em que encontraram algum nicho inexplorado na sua área de atuação. Conhecer o mercado é importante para que o empresário entenda qual é o momento certo de investir e até mesmo mudar, adaptando-se à realidade que se apresenta e aproveitando uma oportunidade inesperada. Muitas pequenas empresas que deram certo só se tornaram o que são hoje porque realizaram parcerias, unindo esforços em prol de um bem comum, não se pode ter medo de pedir ajuda ou conselho. Além disso, é importante aproveitar o poder das parcerias para crescer. Grandes empresas começaram em casa dentro de uma garagem como: Walt Disney, Tramontina, habib's, Cacau Show, Arezzo, Harley Davidson e muitas outras, basta ter uma boa ideia. Quem sabe hoje em casa nasça uma grande empresa!

Essas empresas se tornaram gigantes, algumas eram apenas complementação de renda e hoje são mega empresas, outras só precisaram de uma boa ideia, Walter faliu por várias vezes, foi enganado e humilhado por seus sócios de criação de desenhos, no seu estúdio decidido a mudar, não querendo enfrentar uma nova falência, teve a ideia que mudaria sua história. Sentado dentro de seu estúdio, sem esperança nenhuma teve a ideias de um rato educado e amigável, esse rato foi à inspiração de seu maior personagem Mickey Mouse. Ele acreditou na ideia e aquele rato se tornou a salvação de tudo se tornando a maior produtora de desenhos animados da atualidade.

Muitas pessoas pensam que os bilionários só fazem investimento, é mentira, o maior gerador de riquezas ainda é o empreendimento e todos eles fazem isso. Nem mesmo Warren Buffett, um dos maiores investidores do mundo, se tornou bilionário apenas investindo.

Você precisa ser a pessoa que entrega o contracheque e não a que recebe, não é preciso pedir demissão do seu emprego para se dedicar a um novo negócio, você pode abrir uma empresa ao mesmo tempo em que continua trabalhando, contudo, quando começar a gerar renda, largue seu trabalho e se dedique à sua empresa. O medo é normal, mas sair de sua zona de conforto é necessário para evoluir.

Desafio dos 100.

Separe cem reais pra começar. Se precisar for faça como foi ensinado, venda alguma coisa sem utilidade e levante o dinheiro, o desafio consiste em multiplicar esse valor. Você vai pegar esse dinheiro, antes de qualquer coisa, agradeça e peça a Deus direção, depois medite por 20 minutos, ou mais, sobre as pessoas ao seu redor do seu convívio, depois medite em que produto irá investir pra negociar com eles, algo que possa interessar a eles, produtos ou serviços. Escolha um produto ou serviço que lhe de orgulho de oferecer, que acredita no potencial de venda, ninguém vende um produto em que não acredita nele, pois isso vai interferir na sua atuação de venda. Não pode ter vergonha, tenha autoconfiança mesmo que as primeiras abordagens sejam insatisfatória, ira receber sempre mais não do que sim, é normal.

Compre e comece a negociar, tente fazer em apenas uma semana a multiplicação desse valor, sua meta e dobrar para duzentos reais.

Lembre o dinheiro não é seu, é do seu projeto de vida, é pra multiplicar, não mexa nele agora invista novamente tudo.

Desafio dos 200.

Caso não consiga cumprir o desafio dos 100 em uma semana tente por mais alguns dias, não deixe passar muito tempo, se esforce mais pra conseguir, não é momento de desanimar.

Agora vamos dar continuidade. Sua missão agora é observar se o seu plano teve uma boa aceitação, se o produto ou serviço se saiu bem. No caso de sim invista novamente e abra mais um pouco seu campo de atuação, passe anunciar também na internet em sites de venda como OLX, Face book e outros sites de anúncios grátis.

Tente fazer em apenas uma semana. Sua meta agora é dobrar para quatrocentos reais. Lembre o dinheiro ainda não é seu, é do seu projeto de vida, é pra multiplicar, não mexa nele agora invista novamente tudo.

Desafio dos 400.

Caso não consiga cumprir o desafio dos 200 em uma semana tente por mais alguns dias, mas não deixe passar muito tempo, se esforce mais pra conseguir, não é momento de desaminar.

Neste momento é notável que esteja ficando mais difícil vender este mesmo produto, até mesmo porque quem deveria compra já comprou, neste momento deve fazer mais um momento de meditação, rever a estratégia, troca ou agregar o produto, abrir o campo de atuação. Caso o produto inicial ainda tenha aceitação uma opção é agregar outro produto ao já comerciado.

Ou troque o produto e comece novamente. Por exemplo, se optou por vender Tênis, ofereça Meias também, pois existe uma ligação direta entre os produtos, siga sempre na mesma linha no começo. Tente fazer agora em duas semanas. Sua meta agora é dobrar para oitocentos reais.

Lembre o dinheiro ainda não é seu, é do seu projeto de vida, é pra multiplicar, não mexa nele agora invista novamente tudo.

Quanto maior o volume de dinheiro e mercadoria, maior a necessidade de ampliar o campo de atuação, quanto maior o campo de atuação maior a necessidade de divulgação.

Desafio dos 800.

Proceda sempre da mesma forma, empenho dedicação e esforço, está multiplicando, entendendo e adquirindo mãos que multiplicam.

Nesta etapa comece se preocupar em separe cem reais para confecção de cartões de visita para divulgar e pedir que seus amigos te indiquem mais pessoas para adquirir seu produto o restante invista novamente e tente agregar mais alguma coisa ao produto inicial exemplo: Tênis, meias e agora bermudas. Tente fazer agora em duas semanas. Sua meta agora é dobrar para mil e seiscentos reais. Lembre o dinheiro ainda não é seu, é do seu projeto de vida, é pra multiplicar, não mexa nele agora invista novamente tudo.

Quanto maior o volume de dinheiro e mercadoria, maior a necessidade de ampliar o campo de atuação, quanto maior o campo de atuação maior a necessidade de divulgação.

Desafio dos 1600.

Parabéns! Ultrapassou a barreira dos mil. Já entendeu como funciona o mercado, siga sempre em frente, se der continue com o mesmo produto sempre agregando outros a ele, caso o produto não tenha mais aceitação procure outro e substitua gradativamente procure produtos que tenham a possibilidade de agregar outro a ele.

Quanto maior o volume de dinheiro e mercadoria, maior a necessidade de ampliar o campo de atuação, quanto maior o campo de atuação maior a necessidade de divulgação.

Faça um plano de finanças.

Existem muitos planos financeiros hoje no mercado, basta procurar um que melhor lhe atende, é sempre bom ter um, mesmo que seja apenas um caderno pra anotar entrada e saída de capital. Senão irá gastar além do que fatura. À medida que for crescendo precisará de fato de um plano financeiro, de pessoas capacitadas para gerir essa área da empresa. Por isso não passarei nenhum plano, pois depende muito do empreendimento, cada um tem suas características.

Invista em ativos e fuja do passivo

Um dos maiores erros das pessoas é investir mais em passivos do que em ativos, mal arruma um emprego pega sua renda aplica em coisas que não trarão retorno algum para o crescimento financeiro. As primeiras coisas que se busca é um celular caro, comprar um carro, sair para balada, esses são alguns dos pensamentos de uma pessoa comum em nossos dias, isso tudo é passivo algo que não gera renda só despesas.

Ativos são bens ou posses que geram retorno para uma pessoa ou empresa, como investimentos para o crescimento da empresa, casa para alugar, ações, títulos públicos. Já os passivos são tudo aquilo que, apesar de nos proporcionar algo, não geram lucros apenas despesas como aluguel, carro, etc.

Um carro, por exemplo, pode ser fruto de investimento financeiro, mas mesmo assim não é um ativo já que gera custos fixos como mecânico, combustível, manutenção. Ele se torna ativo quando utilizado para gerar renda ou algum lucro como motorista de aplicativo, revenda, por exemplo.

É preciso saber a diferença entre esses conceitos para ter um equilíbrio financeiro. Para isso nunca os custos devem ultrapassar os ganhos, caso ocorra isso a falência financeira é certa. Saber diferenciar e ter controle sobre os ativos e passivos financeiros pode te ajudar a conseguir atingir suas metas.

Em resumo, os ativos são tudo aquilo que gera dinheiro. Por outro lado, os passivos financeiros são os gastos de uma empresa ou de uma pessoa. Ou seja, enquanto os ativos fazem você ganhar dinheiro, os passivos fazem você perder dinheiro.

Alguns casos o mesmo bem pode ser ativo ou passivo. Se comprar um carro para trabalhar ele é ativo. Contudo se comprou para uso pessoal ele é passivo, isso ocorre, pois neste caso, terá apenas gasto com o carro, ele não vai gerar renda. É preciso prestar bastante atenção a esse respeito para não comprometer as finanças de sua empresa.

Procure investir mais em ativo, naquilo que vai gerar renda ou lucro. Multiplicar é isso, fazer com que algo ou algum bem lhe traga mais renda, dinheiro. Essa é a visão, tudo tem que gerar renda carro tem que gerar renda, celular tem que gerar renda e assim por diante, caso contrário será apenas gasto se tornando passivo, despesas.

Pessoas também podem ser ativos ou passivos

Tem pessoas que não produzem nada somente consome, dependem do governo ou de outras pessoas para seu sustento isso pode ocorrer por vários motivos, intelectual, financeiro, doença, e a pior de todas preguiça mesmo. Para prosperar é preciso produzir ser ativo. Quando uma criança é levada não para de correr ou agir um minuto falamos que é uma criança ativa, justamente por ser inquieta. É necessário no mundo dos negócios ser assim, não parar um minuto sequer, até o empreendimento chegar a ponto que ai sim poderá delegar funções a outras pessoas que vão colaborar com o crescimento da empresa, mas até lá é você mesmo que tem que fazer. Lembra da multiplicação Deus é o autor do milagre, os discípulos os multiplicadores e o povo os consumidores somente. Deus continua sendo o autor dos milagres é Ele que nos faz prosperar. As pessoas ativas, que produzem, são os multiplicadores, as pessoas que são passivas são como o povo somente consome.

É preciso ter pessoas compromissadas e com o mesmo pensamento ao seu lado, que estão na mesma visão de multiplicação, senão essas pessoas se tornaram um peso para seu negocio, procure pessoas ativas. Pessoas passivas são aquela que só se preocupam com o final do mês onde vão receber o salário e seguir sua vida, fuja de pessoas assim é melhor pagar um salário melhor a uma pessoa que produz do que pagar um baixo salário a uma pessoa que não faz questão nenhuma da empresa. Outro ponto importante, na empresa não é lugar de amizade o tratamento deve ser profissional, amizade é da porta pra fora, não tenha dó de ninguém principalmente de pessoas descompromissada mesmo que seja amigo, pessoas passivas não servem a um propósito.

É preciso ser ativo na inovação de sua empresa, ações iguais sempre levarão ao mesmo resultado, realizar algo novo que nunca tenha sido feito antes, produzir novidades, ou restaurar fazer com que fique novo.

É preciso estar atenta a isso. Principalmente inovar o próprio pensamento em relação aos colaboradores, traçar metas fazer que sempre estejam focados no crescimento do negocio pra isso não seja mesquinho de incentivo para que possam buscar isso por você, como por exemplo: comissão, benefícios ou abono salarial. Com isso eles se tornarão ativos pra empresa. Invista em ativos! Seja ativo também!

Lucros como agir?

Toda venda tem que ter lucro, e o que é lucro? Lucro é qualquer vantagem, benefício (material, intelectual ou moral) que se pode tirar de alguma coisa, na economia é ganho auferido durante uma operação comercial ou no exercício de uma atividade econômica, retorno positivo de um investimento, deduzido dos gastos que este exigiu. Comprar uma coisa e vender por outro preço é pecado, é ser desonesto? Claro que não! Pecado é vender sem lucro, eu diria que é pecado mortal, morte da empresa, dos sonhos, da finança e da própria pessoa em um sentido profissional. Todas as coisas, ou seja, mercadorias, precisam ser vendida com lucro de no mínimo quarenta e cinco por cento, é o mínimo pra não cair no espiral da morte. E o que espiral da morte?

Em resumo pra todos entenderem, é quando o lucro é tão pequeno que não custeia todo o processo da empresa, como aluguel, mão de obra e o mias importante a reposição de mercadoria, levando-a a falência.

Muitos empresários acreditam que reduzir preços é a melhor ação a ser tomada em épocas de crise. Se por um lado é certo pensar que preços mais baixos tendem a atrair mais clientes, por outro lado a redução de preços pode trazer danos imensos e, às vezes, irreversíveis ao negócio. A persistência na estratégia de redução de preços leva à chamada espiral da morte. Principalmente quando você já trabalha com baixas margens de lucro.

Pequenos negócios podem operar com preços baixos desde que consigam manter despesas e custos variáveis que são igualmente baixos. Caso contrário, usar o corte de preços como principal estratégia competitiva, certamente lhe trará uma dor de cabeça imensa.

Preço Baixo - aumento de venda - lucro pequeno - custo alto - falência.

Ao invés de abaixar o preço é melhor investir no marketing da empresa, como

anúncios, panfletagem e outro, existem vários tipos de anúncios na internet que são gratuitos e podem ajudar a alavancar a empresa.

Preços altos demais também podem levar ao espiral da morte, onde o produto se torna inviável impossibilitando sua venda.

Neste sentido venderá pouco sendo impossível custear as operações da empresa.

Alto preço – diminuição de venda – lucro alto, porém insuficiente – falência.

Fique atento a isso, preços não podem ser muito baixos nem alto demais, pois ambos são prejudiciais ao empreendedor.

Procure produtos e serviços que tenham uma boa margem de lucro para trabalhar, o lucro muitas vezes não está na venda e sim na compra. Comprar com preço bom faz com que possa ter um lucro maior, ou até mesmo fazer uma promoção de preços sem sair da margem necessária de lucro. Se possível procure parcerias ou consignados, pois vai abaixar seu custo inicial, embora possa diminuir a margem de lucro. Neste caso mesmo que a margem seja menor não houve custo inicial para adquirir a mercadoria a ser vendida.

Procure produtos ou marcas já conhecidos no mercado, pois são mais fáceis de vender, novas marcas dão um lucro melhor, mas dá mais trabalho para ser vendido, o segredo volta a repetir é saber comprar. De picolé a automóveis existem produtos que vendem e que não vendem pesquise antes de investir neles. Certifique-se da qualidade de todos os produtos.

O segredo da venda está na compra

Muitos pensam que para conseguir preços melhores é necessário comprar em grande quantidade em muitos casos sim é verdade. Mas eu diria com toda experiência que o segredo de comprar bem é pesquisar, procurar vários fornecedores em diferentes meios, por telefone email, internet e por ai vai. Muitos fornecedores tendem a fazer grandes compras e por isso fazem preços melhores, é ai que você entra, mas para isso é preciso ficar atento, pois essas promoções não costumam durar muito tempo.

Faça uma planilha de compra com pelo menos três fornecedores, relacione os produtos a serem comprados e faça o orçamento. Confira qual deles no resultado final deu o melhor preço ligue para ele e negocie.

Não pode haver preguiça nesta etapa, pois é um processo chato e difícil, mas é ele que definirá sua margem de lucro. Nunca faça compra por impulso sem pesquisar mesmo que pareça ser um bom negócio, pois atrás de muitas promoções existe uma cilada te esperando. Quando a esmola é muita até o santo desconfia, o preço pode até estar bom, mas muitas vezes os prazos para pagamento é apertado ou para meses com fluxo de venda baixo, fique atento a isso.

Mercadorias compradas e paradas na loja por mais de três meses devem ser vendida a preço de custo, com o dinheiro arrecado compre mercadorias de giro, principalmente no começo de um empreendimento onde os recursos são escassos.

Compre no momento de fartura e faça estoque, a medida do possível, e venda no momento de escassez. Procure por produtos de longa duração para estoque nunca perecíveis, pois terá prejuízo com perda de mercadoria por data de validade. Cuidado com produtos de tecnologia, pois são renovados constantemente, você pode tomar prejuízo se comprar muito e demorar em vender, caso isso aconteça faça uma promoção e esvazie o estoque o mais rápido possível, o tempo é inimigo de muitas mercadorias principalmente perecíveis.

Enfim faça pesquisa sempre antes de comprar seja mercadoria para venda, seja insumos para fabricação ou ferramentas para prestação de serviço. O segredo de uma boa venda está na compra.

Como calcular custo diário do empreendimento

É sempre bom saber qual é o custo diário do negocio, fazendo um calculo simples de uma empresa com dois funcionários. Valor do aluguel mais o valor dos salários mais os custos fixos como, por exemplo: água, luz, telefone. E outros custos se tiver como: contador representante e etc. Em uma oficina de auto porta com dois funcionários ficaria assim:

Aluguel R\$1500,00;

Funcionários R\$1200,00 cada;

Água R\$60,00;

Luz R\$150,00

Tel. R\$100,00

Encargos R\$2000

Custo Total R\$6210,00

Divida esse valor pelo numero de dias trabalhado que são em média 26 dias.

Sendo R\$238,84 por dia.

Por horas, multiplicam-se as horas trabalhadas pelos dias trabalhados.

Sendo que se o horário de trabalho for de 9:00 as 18:00 horas sendo uma hora de almoço, que dá 8 horas diárias trabalhada. Oito horas multiplicado por vinte e seis dias trabalhado é igual a duzentas e oito horas.

Divida o valor de custo pelo número total de horas trabalhada.

Valor de custo por hora trabalhado é de R\$ R\$29,85.

Este valor é apenas uma média para ajudar compreender o valor de uma hora trabalhada por uma pequena empresa, os valores podem mudar a medida que forem encontrados outros custos. Neste caso não entra novos investimentos como compra de mercadorias, máquinas e insumos.

Não tem lucro embutido nesse cálculo é necessário agora agregar uma margem de lucro para cobrir as demais despesas e investimentos geralmente esse valor dobra.

A vida pessoal x vida empresarial

Personalidade.

Precisamos entender bem esse assunto, pois nosso jeito de agir irá interferir no bom andamento do negócio. Muitas pessoas não atinam para seu jeito de ser, mas isso pode ser a causa do sucesso ou do fracasso da pessoa. Bruto, tímido, melancólico, atrapalhado, desleixado e muitas outras são as personalidades. Entenda pessoas como essas citadas fecham portas porem, pessoas seguras e bem vestidas abrem portas. Nunca ofereça o que você não usa e não pratica. Se uma pessoa vende tênis iram olhar para o seu pé, se vende óculos vão olhar o que está usando, se é prestação de serviço iram pesquisar. Se quiser passar a impressão de uma empresa sólida e prospera aja como tal. Talvez já tenha ouvido um ditado popular que diz: "casa de ferreiro o espeto é de pau". Pois é. Nunca faça isso na sua empresa!

Não seja grosso, não seja tímido, não seja melancólico. Muitas pessoas usam da misericórdia para tentar vender dizendo: “você pode comprar isso na minha mão pra me ajudar, tenho oito filhos to desempregado até passando fome, era drogado, compra pelo amor de Deus”. Nunca, jamais faça isso. No mundo empresarial isso fechará muitas portas para sua empresa. O mundo empresarial é para gerar riqueza e não para caridade, embora em outra ocasião pode-se praticar caridade. No mundo pessoal sim pode ajudar da melhor forma possível a quem lhe pedir.

Procure saber qual é a sua personalidade e trabalhe em cima dela pra sair melhor nas abordagens de venda. Tenha segurança no agir e no falar.

No cara a cara é necessário saber falar, treine antes de sair para negociar, pare diante do espelho e treine corrija sua postura, a primeira impressão é sempre a que fica.

Procure por aulas de etiquetas empresariais para te ajudar. Seja organizado e pontual aos seus compromissos, comece praticado no seu dia a dia, procure chegar sempre adiantado pelo menos quinze minutos. No cumprimento tenha mãos firmes e olhe nos olhos da pessoa que está negociando.

No atendimento nunca diga “pois não”, cumprimente-o e procure saber de que necessita, deixe-o a vontade. Evite brincadeiras desnecessárias, muitos clientes entende mal esse tipo de procedimento.

Use roupas adequadas, se possível social sua apresentação é seu cartão de visitas, ande bem alinhado, pois nem sempre o problema está na roupa, mas na pessoa. Não adianta usar social se ela está suja ou desalinhada. No caso de camisa de malha use cores neutras sem imagens, pois elas dizem muito de sua personalidade. Seja bem apresentável e limpo sempre.

Procure está bem com você mesmo, com sua família e seus amigos e na área empresarial com todos se possível, ao abordar um provável cliente seja para uma venda ou fechar um contrato, isso irá interferir na abordagem.

É preciso criar pontes

Imagine uma ilha deserta e você lá sozinho. Imagine também que essa ilha produza um tipo de fruta deliciosa ao qual você queria disponibilizar, de lá consiga ver a praia e as pessoas, pois não está muito longe apenas um km de distância e pra vender seus frutos é preciso chamar a atenção das pessoas na praia, como você faria isso? Nadando, de Barco, gritando ou construindo pontes?

Gritando até chamaria a atenção, contudo não teria contato. Nadando você até alcançaria aquelas pessoas, mas teria que ir de mãos vazias. De barco já conseguiria alcançá-las e até conseguiria levar alguma coisa da ilha com você só que dependendo da quantidade iria precisar de varias viagens e isso seria muito cansativo e aumentaria o custo do transporte.

Construindo pontes seria o jeito certo de alcançá-las porque ao invés de ir até as pessoas você as traria até você.

Essa ilha é sua vida sua empresa. Muitas pessoas estão isoladas no seu mundinho esperando que alguma coisa possa mudar em sua vida, muitas empresas da mesma forma esperando clientes entrar em seu estabelecimento sem tomar nenhuma atitude. Construa pontes de ligação entre o empreendimento e os possíveis clientes, façam com que eles te vejam a vá até você. Como criar pontes? Existem varias maneiras: redes sociais, trafego pago, trafego orgânico, criando conteúdos, prestando um bom serviço, e por ai vai.

Entenda uma coisa as pessoas não estão atrás de um bom produto somente estão atrás de uma marca que interajam com elas, que lhes represente. Bolsa existe varias por ai, de vários modelos e preços, mas uma bolsa Prada não é uma simples bolsa é status também. Invista em produtos ou mão de obra, mas o que vai te fazer crescer é a marca, crie uma marca e foque nela. Quando se fala em hamburguês logo vem à cabeça o MC e o BK que são marcas, tem muitas

lojas de hambúrguer por ai e muitos com grande potencial, deliciosos, mas não investem em marcas por isso serão esquecidos.

Crie sua própria marca e a registre, pois que não registra a marca não é dono.

Multiplicando sem limites

Há muitas formas de começar, o importante é não parar, à medida que for crescendo negocie com um volume de dinheiro maior. Quanto maior for o valor do produto a ser negociado maior será o lucro. Ganhar cem mil de lucro vendendo picolé é possível porem precisará de um volume grande de vendas, porem se vender uma casa alcançará esse em apenas uma venda. Isso é apenas um exemplo, o processo de crescimento é gradativo, principalmente para quem começou do zero, procure sempre aumentar o valor das mercadorias a serem vendidas em sua empresa, produtos de maior valor trazem com eles lucros maiores e dá credibilidade ao negocio. No caso de mão de obra a qualificação é primordial, busque também aumentar os desafios procurando serviços ainda maiores, ampliando e criando uma rede, como franquias por exemplo. Vá aumentando o valor investido, sem nunca parar, procure potencial investidor para agregar a sua empresa, não seja egoísta tem muitas pessoas dispostas a investir em negócios promissores.

Saudações finais

Espero ter ajudado mudar sua vida, siga em frente e boa sorte. Deus te abençoe sempre em tudo. Continue estudando, o que aprendeu aqui não é tudo, aprimore seu conhecimento e sempre busque outros ensinamentos. Aprenda tudo que for possível o que às vezes parece inútil no momento pode ser sua válvula de escape amanhã. Se aproxime de pessoas boas e se afaste dos invejosos. Deus é contigo!

Parabéns por ter chegado ao final desse curso,
agora chegou o momento de testar seus
conhecimentos. BOA SORTES! DEUS TE ABENÇOE.

Anotações:

