



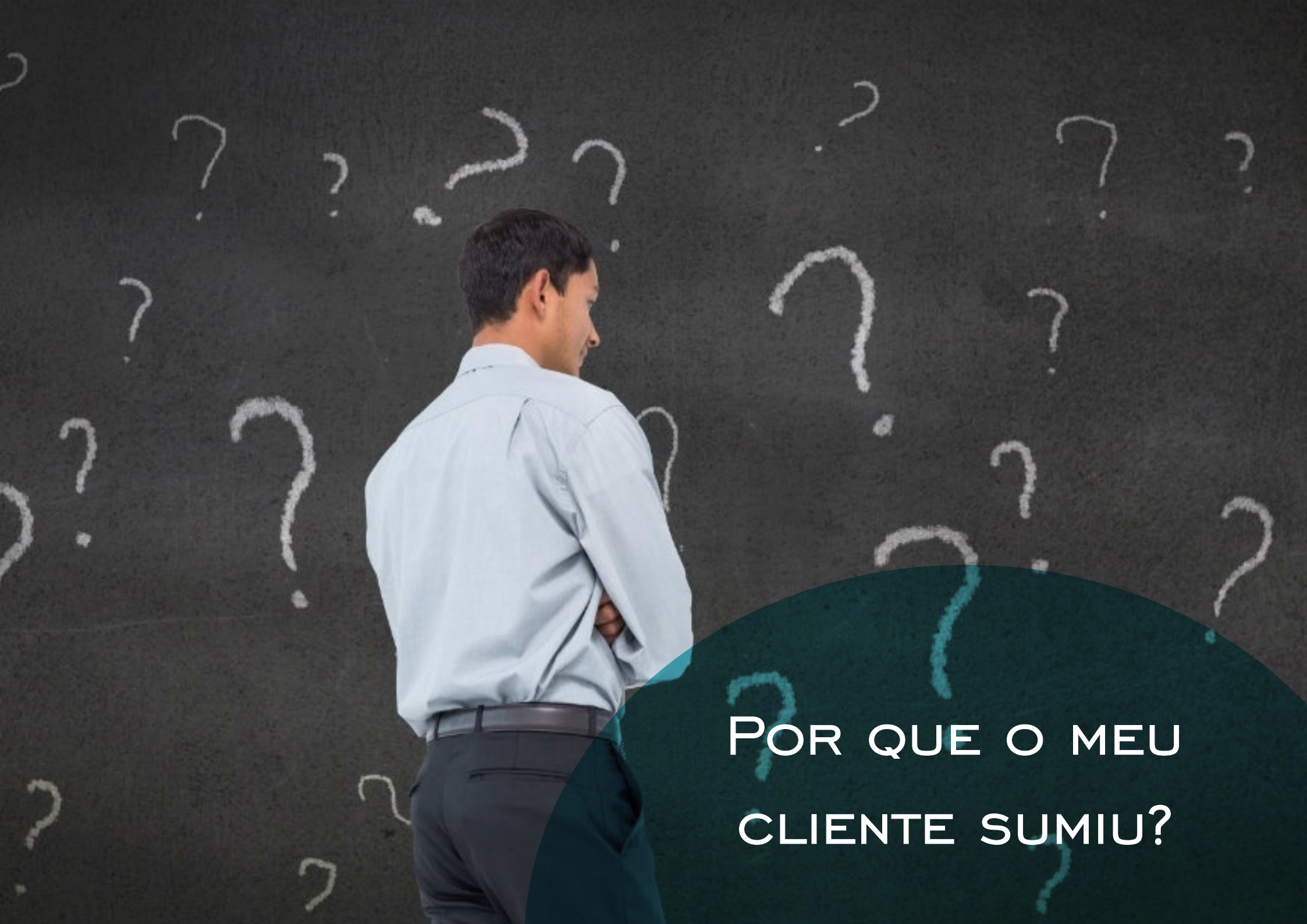
MEU CLIENTE  
SUMIU

Quem trabalha com vendas, sabe bem o momento atual que estamos passando, e também sabe que não está nada fácil conseguir vender, revender, alugar, passar adiante, muito menos conseguir um bom cliente. Agora imagine você nesse cenário econômico em crise e conseguindo manter uma parcela de clientes, quando bow! Ops! Meu cliente sumiu!

O que fazer nessa situação? Quer saber mais? Confira tudo aqui no post de hoje!

Para não ficar apenas nos motivos do porque o cliente sumiu, vamos entrar um pouco mais no assunto e tentar entender o porquê muitas vezes isso acontece, não só pela crise, mas por outros fatores também. Prontos para o texto de hoje? Não perca nada!





**POR QUE O MEU  
CLIENTE SUMIU?**

Claro que a crise afastou muita gente mesmo, isso não há dúvidas. A quantidade de lojas que tínhamos antes, hoje parece que mais da metade estão fechadas ou simplesmente, com placas de aluga-se ou vende-se. E até para alugar é meio que complicado, porque a concorrência virou meio que uma “guerra mundial”.

Mas independente da crise muitas vezes temos vontade de comprar, temos vontade realmente de entrar numa loja e ver uma roupa, ver um telefone celular novo, ver um móvel que está faltando para a casa. Mas já perceberam que parece que é meio que obrigação termos que entrar em uma loja e sair com o produto na mão? Já notaram isso?

Às vezes queremos saber o preço, queremos ver modelos e vem o vendedor (a) mais simpático da loja e faz você experimentar todas as roupas (mas você só queria saber o preço daquele jeans em promoção), mas para não constrange-lo (a) você experimenta toda a loja e diz que vai ali no banco sacar o dinheiro, porque está sem.

Daí o vendedor (a) simpático (a) diz que aceita cartão, mas você diz que não trabalha com cartão, que prefere dinheiro. E o vendedor pede os seus dados para já ir adiantando a compra e você nunca mais aparece nem em frente à loja. E fica o simpático (a) vendedor (a) querendo saber por que o meu cliente sumiu? Será que aconteceu algo? Sim! Vergonha.





E O MEU CLIENTE  
SUMIU E NÃO  
ATENDE NEM TELEFONE

Ah, pois é! E o que dizer dos clientes que somem mesmo, assim, abduzidos?! Geralmente, esse tipo de cliente foge, some quando são perseguidos por corretores de seguros. Sejam eles de carro, saúde, casa, aluguel...

Clientes que muitas vezes vão orçar seguros e acabam sendo perseguidos até à morte pelo o seu corretor. Diga-se de passagem, eles vendem também auxílio funerário, caso você já tenha o seguro de vida. Por isso, com tanta variedade em

produto, o vendedor não consegue entender o motivo que o seu cliente sumiu.

Mas é que, muitas vezes não se tem horário para ligar, pode ser pela manhã cedo, à noite, horário de almoço, festas. Eles continuam ligando e insistindo em um produto que muitas vezes você diz NÃO. Você diz que já possui. Mas quando você diz que já possui, vem a pergunta em seguida: “Mas não tem ninguém para indicar?”



É complicado hoje em dia ser vendedor (a), mas também é complicado ser cliente e dizer não.

Sabemos que eles precisam sobreviver, mas a gente também. A gente também precisa passar na frente da loja sem ser agarrado pelo o vendedor (a) que você foi ali só para perguntar o preço de uma calça. A gente precisa conseguir entrar dentro de uma concessionária e perguntar o preço de um carro sem sair com ele dirigindo.

Claro que aí também vai do bom senso de cada um. Existe a crise? Existe!

Existe a vontade de comprar? Existe!

Mas se o vendedor (a) fica na esperança da ligação do cliente, dizendo que o meu cliente sumiu, foi porque o mesmo deu esperança de atender ou retornar ao profissional.

Podemos usar a sinceridade e dizer que não precisa ligar porque realmente não ficaremos com tal produto, agora se mesmo assim persistirem as ligações, aí o cliente some mesmo.

Há a diferença entre vender e forçar. Cabe ao cliente decidir o que lhe convém! Não é mesmo? Se você quer saber mais motivos do porque o cliente desaparecer e como regata-lo em 8 passos, não perca mais detalhes a seguir.





8 MOTIVOS DO  
PORQUE O CLIENTE  
DESAPARECE



---

Você batalhou duro, criou produtos essenciais, fez promoções, mas de repente alguns clientes desapareceram. Neste momento, todo empreendedor fica angustiado pensando no que poderá ter acontecido. Apesar de ser normal e acontecer muitas vezes, é preciso rever algumas estratégias. Neste artigo, vamos mostrar os 8 motivos do por que o cliente desaparece.

Os motivos para um cliente desaparecer são diversos, e nem sempre a culpa é de fato da empresa ou do produto entregue. Porém, de qualquer maneira, prezar pela qualidade, atenção ao cliente e enfatizar com seus colaboradores a importância do bom atendimento são alguns dos aspectos essenciais para que os clientes permaneçam.

Confira agora 8 motivos do por que o cliente desaparece:

1 – Atendimento ruim, esse é uma das principais razões que fazem os clientes desaparecerem ou até mesmo nunca mais voltarem a determinado lugar.

2 – Qualidade do produto, entregue algo sem qualidade ou com aspecto ruim e certamente seus clientes vão desaparecer.

3 – Crise, dependendo do tipo de produto ou serviço oferecido, muitos clientes reveem seus gastos quando o dinheiro aperta.

4 – Morte, infelizmente alguns clientes desaparecem e depois você descobre que nada tinha a ver com a qualidade de seus produtos.

5 – Encontraram outro preço, é importante que você não se esqueça que muitos clientes não compram no momento exato, fazem pesquisas e podem acabar sumindo por ter encontrado um preço melhor.

6 – Pacotes ou serviços não flexíveis, algumas empresas oferecem opções que nem sempre são as melhores para os clientes, e isso sem a possibilidade de mudanças de acordo com o perfil.

7 – Falta de garantias, outro motivo do por que o cliente desaparece tem a ver com a falta de garantias, pois eles querem se sentir mais seguros ao comprar algo.

8 – Mudança de hábito ou estilo de vida, alguns clientes desaparecem simplesmente porque decidiram mudar seu estilo de vida, e aquele determinado produto já não lhe convém.



# 5 MANEIRAS DE RESGATAR CLIENTES

Quando o assunto é agradar, nem sempre sabemos muito bem como coordenar para que tudo fique perfeito. O problema é que pessoas e clientes são diferentes, tornando-se assim uma verdadeira batalha para deixar a todos satisfeitos. Mas seguindo alguns caminhos é possível resgatar clientes, confira:

1 – Reveja seu preço e a qualidade do produto; faça testes de qualidade com frequência.

2 – Entre em contato com o cliente e faça uma promoção. Procure saber o motivo de sua ausência para poder melhor ajudá-lo.

3 – Tenha uma lista VIP. Isso é importante para que você

conheça muito bem seus principais clientes e, assim, oferecer serviços e produtos personalizados. Cliente satisfeito nunca vai embora.

4 – Novas necessidades. Faça pesquisa de satisfação para compreender os novos hábitos de seus clientes e, assim, suprir essas novas necessidades.

5 – Fique sempre de olho no seu concorrente para estar com a sua empresa sempre competitiva e, assim, não correr o risco de perder qualidade e clientes.

Viu, como pode ser fácil manter seus clientes perto de você? Basta estar sempre atento e procurar um diferencial para sua empresa.

