O QUE É O MÉTODO

CLIENTAR

www.clientarcrm.com.br

Método CLIENTAR

Olá, tudo bem?

Nossa equipe de vendas é treinada para enfatizar que o Clientar é muito mais do que um simples Software de CRM.

É um MÉTODO DE VENDAS!

Ao conhecer nosso método sua equipe comercial irá...

Ser mais **produtiva** e ter acesso a informações online em tempo real.

Fazer a gestão do relacionamento com o cliente dentro do padrão definido pela empresa.

Controlar vendas, propostas emitidas e ter uma noção real de quantas ganhou, quantas se perderam e por quais motivos.

Follow up em dia e controle de clientes Prospects, Ativos e Inativos.

A base do método
c l i e n t a r

Nosso método é baseado no conceito de Inteligência.

A palavra INTELIGENTE oriunda do latim e vem da junção de **Inter** (entre) + **Elegere** (escolhas).

No Método Clientar Inteligente é aquele que faz boas escolhas com o tempo e conhecimento disponíveis.

O Método **Clientar** faz com que o vendedor mantenha o FOCO no RESULTADO.

Centenas de clientes praticam o

MÉTODO clientar

Conheça alguns

A7 TECHNOLOGY

ALV Mais que tintas, soluções!

dPlastic

CASEX INNOVATION IN HEALTHCARE

GETSPACE

ROICHEN

MAXI gráfica

FRAPA

RAIO MEDIC

Seyconel

PLASTITAPE Segurança para sua embalagem

2A

GRUPO Heres

yaguar

Minaskraft CAIXAS E EMBALAGENS DE PAPELÃO

INOVAMED

MULTI-TEST® BRASIL by DUOBRASIL

ROLSUL Rolamentos e Retentores

SAIT® ABRASIVOS

pronew

CBMT

ruliwi ALIMENTAÇÃO INTELIGENTE

Método CLIENTAR

Gestão da Carteira de Clientes

Em nosso Método acreditamos que uma empresa só consegue aumentar suas vendas se dedicar tempo, conhecimento e esforço em três categorias de clientes:

Quantos CLIENTES tenho

X

Quantos CLIENTES deveria ter

Método clientar

Gestão da carteira de clientes

O Método **Clientar** faz a gestão automaticamente dos perfis PROSPECTS, ATIVOS e INATIVOS e alia a isso o uso do Follow up para garantir que nenhum cliente seja esquecido.

O que determina o perfil do cliente é a emissão do PEDIDO.

Assim no Método Clientar podemos definir:

PROSPECT – cliente que nunca comprou.

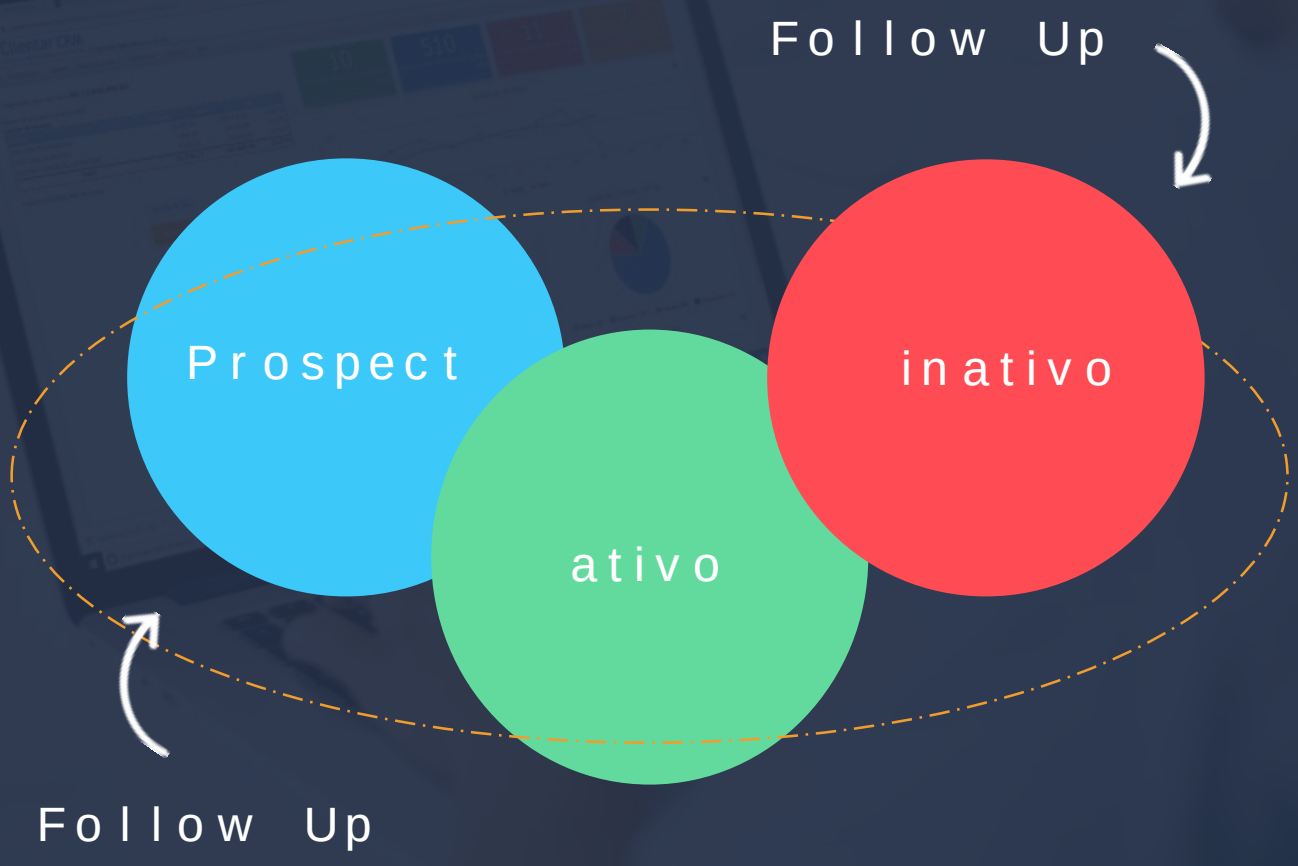
INATIVO – cliente que está sem comprar a determinados dias (o Gestor configura esse prazo no Software de CRM. Ex: 60 dias)

ATIVO – comprou dentro do prazo configurado. Ex: nos últimos 60 dias.

Método CLIENTAR

Gestão da Carteira de Clientes

Em resumo o Método **Clientar** estabelece FUNIS DE VENDAS e FOLLOW UP monitorado para:



Método CLIENTAR

Gestão de Processos Comerciais

O Método Clientar faz com que, tanto o Gestor quanto o Vendedor, fiquem atentos as seguintes etapas de vendas:

FOLLOW UP – PERSONAGENS E AÇÕES

TIMING DE COMPRA

METAS X POTENCIAL DE COMPRA

PRÉ-QUALIFICAÇÃO

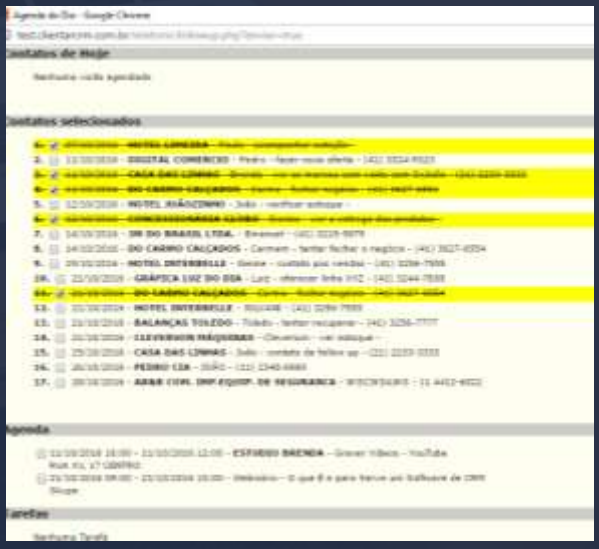
As chances de FECHAR UMA VENDA para quem faz um follow up adequado aumentam em

50%

Método CLIENTAR

Indicadores e Relatórios

Veja alguns exemplos de Indicadores do
Método Clientar



Método CLIENTAR

Por que ser nosso cliente?

- Nosso CRM ajuda sua empresa a criar um método de vendas vencedor
- Para o atendimento ser um diferencial competitivo
- Construir uma relação de lealdade com o cliente
- Criar uma equipe de vendas diferenciada no mercado

CLIQUE AQUI E FAÇA UMA VISITA GUIADA EM NOSSO SOFTWARE DE VENDAS

Quem é Paulo araújo

Idealizador do método Clientar

Paulo Araújo é um dos **melhores palestrantes de vendas e motivação** da atualidade.

Especialista em CRM e projetos de reestruturação comercial.

Autor de vários livros.

Administrador de Empresas, pós-graduado em Marketing e em Gestão pela Qualidade e Produtividade.

Atua há mais de vinte anos no mercado e atende empresas em todo o país.

Saiba mais em
www.pauloaraujo.com.br

Clientar CRM

Para Vendedores Inteligentes

www.clientarcrm.com.br

(41) 3267-6761

(41) 9 9124-2873