

O QUE É O MÉTODO

# Clientar





# 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 acessar informações online em **tempo real**.



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



**Controlar** vendas, propostas e saber quantas ganhou, perdeu e por quais motivos.



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



# O que é um Software de CRM?

CRM é uma sigla em inglês que quer dizer Customer Relationship Management, ou seja, Gestão do Relacionamento com o Cliente.

Diferente do ERP que tem por finalidade controlar estoque e fazer a gestão contábil, fiscal e financeira.

Um bom Software de CRM ajuda o seu negócio a criar um método de vendas.

Veja os dados que a **Bain & Company**, consultoria de gestão global sediada em Boston - USA, descobriu em uma pesquisa sobre Softwares de CRM.

- Aumenta em média 5% a retenção de clientes. Isso significa, no mínimo, lucros maiores de 25%.
- Aumento de receita de até 41% por vendedor.
- Previsões de vendas mais confiáveis.
- Melhora na comunicação e na gestão dos processos.
- Redução dos custos operacionais de vendas em até 30%.

**Agora vamos conhecer o Método Clientar**



## A base do método **Clientar**

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** ajudamos nossos clientes a fazerem boas escolhas com o tempo e conhecimento disponíveis.

Assim o vendedor mantém o **FOCO** no **RESULTADO** e **umenta as suas vendas**.

# Alguns clientes que praticam o Método Clientar





# Método Clientar

Gestão da Carteira de Clientes

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



Assim no método **Clientar** definimos:

**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.

O método **Clientar** faz a gestão automaticamente desses perfis.

Em resumo o método **Clientar** prega Follow Up adequado a cada modelo de negócio em seus clientes de acordo com o perfil abaixo.

A figura ilustra bem esse conceito.



Com a definição de um prazo para o **follow up** o nosso método ajuda a responder a seguinte questão:

Quantos CLIENTES tenho?

**X**

Quantos CLIENTES deveria ter?



# Método **Clientar**

Gestão dos 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**

195

Ativos sem visita a mais de 30 dias

Listar

4680

Prospects sem visita a mais de 60 dias

Listar

200

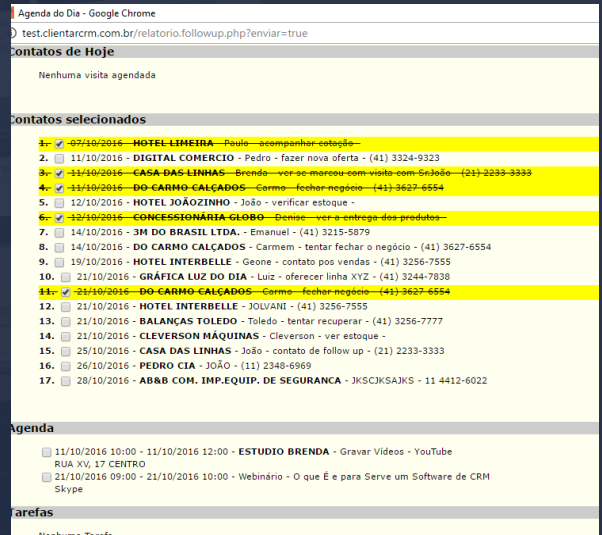
Inativos sem visita a mais de 90 dias

Listar

2575

Cotações Abertas sem visita a mais de 30 dias

Listar





# Método Clientar

Vantagens em 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 com alto desempenho

**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.

Centenas de clientes por todo o país.

Saiba mais em

[www.pauloaraujo.com.br](http://www.pauloaraujo.com.br)





# Clientar CRM

Software de Inteligência em Vendas



[www.clientarcrm.com.br](http://www.clientarcrm.com.br)



(41) 3267-6761



(41) 9 9124-2873