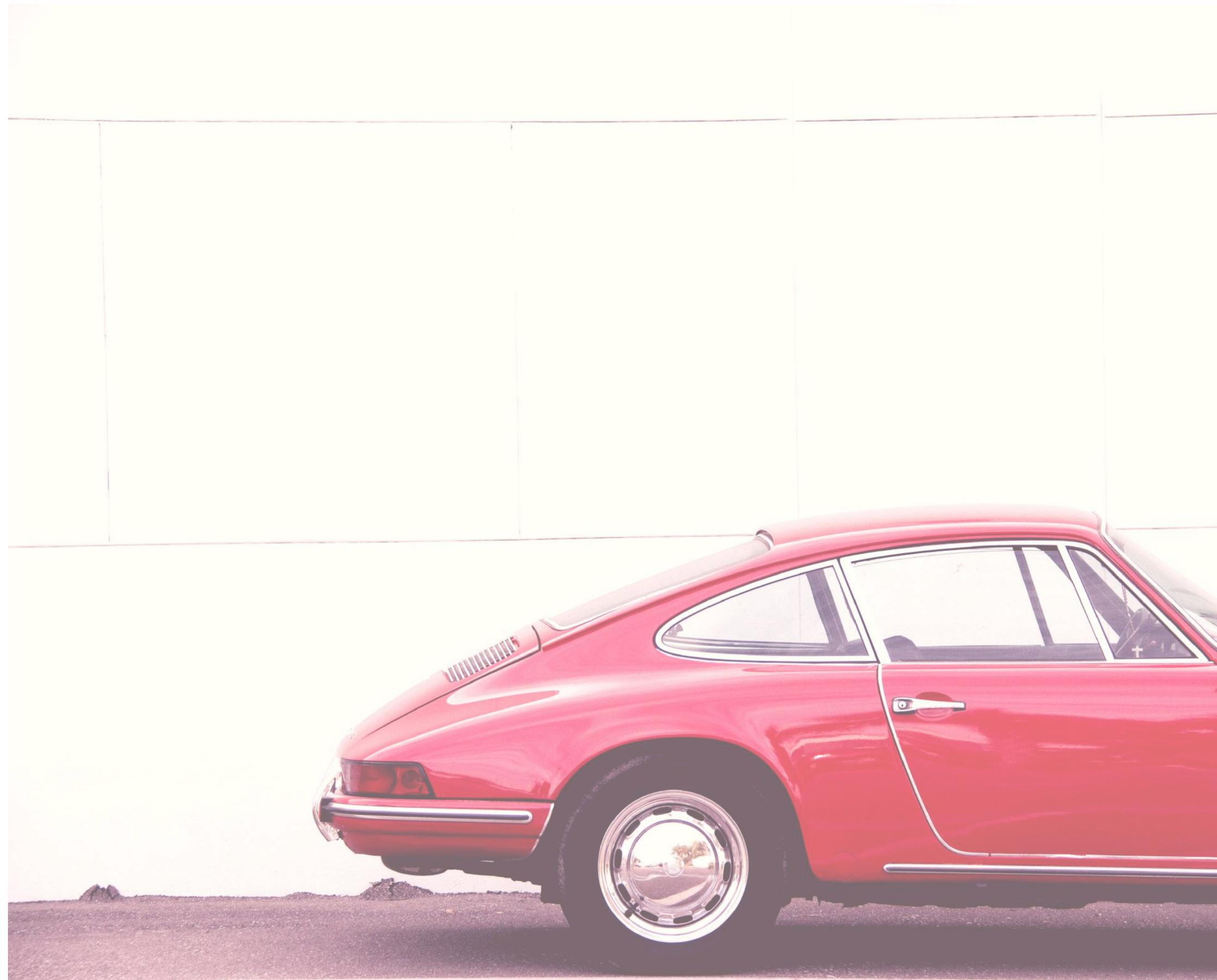


COMO
ALAVANCAR
SUAS VENDAS
OU CRIAR UM
NEGÓCIO COM
CARROS DO
ZERO

12 DICAS PARA VOCE
PLANEJAR MELHOR

PESQUISA - MARIO MEDICE



O que cada dica dirá:

01 - Vou te dar alguns conselhos.

02 - Encare de outra forma.

03 - Pergunta que faz a diferença.

04 - Paixão, habilidade e demanda.

05 - Tipos de clientes.

06 - Entrevistando.

07 - Valor x Preço.

08 - Amador x Profissional.

09 - Força aí.

10 - Produtividade.

11 - Escolha suas prioridades.

12 - Mãos a Obra.



Sobre o Autor.

Meu nome é Mario Medice sou apaixonado por veículos desde criança, fui influenciado pela pequena coleção de carros antigos do meu pai. No meu primeiro emprego aos 13 anos, já comparava os valores recebidos, com os investimentos nas restaurações dos carros. E o que era para ser uma decepção, por conta do baixo salário de aprendiz, se tornava um combustível diário.

Sem saber, já tinha um OBJETIVO DEFINIDO.

Trabalhando como aprendiz do Senai durante o dia, (em uma montadora de carros lógico!), estudando a noite e aos finais de semana, estava sempre melhorando os CONHECIMENTOS para um dia poder INVESTIR nos carros.

Porém apesar da dedicação aos estudos, percebi aos 17 anos, logo após formado no colégio técnico, que teria que estudar e trabalhar muitos ANOS ainda, para poder investir nos carros. Decidi então, montar um lo primeiro negócio no comércio, isso aos 18 anos, pesquisei muito mas este nunca saiu do papel. Porém quando se tem um objetivo, o universo conspira e uma oportunidade apareceu: Uma recém formada pequena indústria, estava precisando de um sócio. Pedi a conta! Deixei o emprego estável e garantido na montadora de carros e embarquei no mundo do empreendedorismo.

Ganhei dinheiro , experiência e passado poucos anos, consegui os SONHADOS rendimentos para meu objetivo de infância, podia investir nos carros. Mas apareceu outra questão: o TEMPO! Como se dedicar aos carros? Tinha que me dedicar primeiro ao negócio! Algo não se encaixava, eu não estava feliz.

Quando se tem OBJETIVO DEFINIDO, voce tem que ir atrás. E na maioria das vezes NÃO enxergamos e esperamos a vida toda! Um dia, "QUEM SABE" fazer O QUE GOSTAMOS. Eu não esperei, GIREI A CHAVE! Precisava ter TEMPO e DINHEIRO para meu objetivo. Criei a CARRO DE CENA, que se tornou a maior locadora de veículos especiais da televisão brasileira.

Gosta de carros? Gostou do início desta história? GIRE A CHAVE voce também!





Dica 01 - Vou te dar alguns conselhos.

- Um bom planejamento vai deixar tudo mais fácil, vou logo avisando é bem trabalhoso planejar.
- Nunca se esqueça do motivo que esta fazendo você ler isso: vai ser demais e daí que vai ser trabalhoso?
- O maior barato desta preparação toda é que isso pode te mostrar uma jornada com intenção, e o "deixe a vida te levar" pode sair da sua vida!
- E por isso vá com tudo, mas leia com muita calma, algumas palavras podem te dar clareza, de vez em quando isso incomoda.
- Pegue um cafezinho e boa leitura.

Dica 02 - Encare de outra forma.

O nosso dia a dia já é bem corrido, com muitos afazeres profissionais, sociais e familiares.

E agora como vou colocar em meu dia mais um planejamento?

1- Encare com leveza, cada momento , cada decisão.

2 -Faça como se fosse uma espécie de desafio e divirta-se com isso.

Afinal voce quer ou não alavancar suas vendas? Quer ou não abrir um negócio do zero?

Para controlar a ansiedade (se der né?), vou dar quase que um passo a passo para encarar o planejamento, vamos lá?



Dica 03 - Pergunta que faz a diferença.

Que tipo de empreendedor voce é? Já pensou nisso?

CURIOSO, RELAÇÕES PÚBLICAS ou FAZEDOR?

CURIOSO

Todo ser humano é curioso por natureza, uns mais e outros menos. Mas desde que nascemos estamos ali prestando atenção e aprendendo. Nossa curiosidade nos ensina muito do que sabemos e outras coisas aprendemos com pessoas nos ensinando. Nossos pais, os nossos professores, um irmão mais velho, etc. Ser curioso é importante, mas só ser curioso no mundo dos negócios não é o suficiente.



RELAÇÕES PÚBLICAS

Tem pessoas que chegam e tomam conta da roda de conversa não é mesmo? Todo mundo tem um ou mais amigos assim. O cara parece um super carismático vendedor do ano! Um RP (relação públicas) desde o primeiro ano da escola. Quando adulto tem sempre um cartão de visita no bolso da camisa que distribui como se fosse um santinho de político. Ser amigável, surpreendente, boa praça, é muito importante no mundo dos negócios. Mas garanto não é o suficiente.

FAZEDOR

Aí temos aquele amigo que está sempre fazendo alguma coisa, meio inquieto e às vezes até meio atrapalhado. Está sempre "em movimento", sempre realizando algo. É o camarada que aprende um pouco e vai lá e aplica! Aprende mais um pouco e aplica! Fica curioso mais um tanto e aplica! Escuta a conversa do "relação públicas" e com o devido filtro, aplica. Nem sempre dá um resultado positivo, mas o fazedor parece um cara que não liga para isso e entende que faz parte do processo não acertar todas. Mas ele sempre aprende algo novo, acertando ou não.

QUAL DESSES VOCE SE ENCAIXA MAIS?



Dica 04 - Paixão, Habilidade e Demanda.

Como empreendedor, vi que os maiores casos de sucesso são os que conseguem de fato trabalhar com uma PAIXÃO, mas isso a gente descobre sozinho?

Bom de vez em quando sim, já sabemos desde cedo! Mas as vezes precisamos perguntar, isso mesmo perguntar. Chegue em casa hoje e pergunte para sua esposa, para seu pai ou mãe, seu filho, até mesmo um amigo mais próximo. - "O que voce enxerga em mim que eu mais gosto?" Repita para várias pessoas para ter certeza.

HABILIDADE? Habilidade pode ser um dom hereditário, ou você pode desenvolver ela com estudos e práticas. Se já descobriu sua paixão pode sim desenvolver suas habilidades e utilizá-las a seu favor e empreender com muito mais facilidade.

DEMANDA, bom aqui é praticamente um estudo de mercado, saber o tamanho dele (mercado que poderia consumir) e quem esta fazendo isso na sua região. Assim você consegue entender se pode ou não empreender por ali, mesmo antes de começar a investir tempo e dinheiro.





Dica 05 - Tipos de clientes.



Cliente tipo 1, são os clientes que nos procuram! Ligam para gente, mandam email, entram em contato. E com um bom atendimento inicial e orçamento aprovado, contratam o seu trabalho. A maioria das empresas trabalham esse tipo de cliente.

Cliente tipo 2, aqui são os clientes que sabem que precisam do serviço, mas adiam a busca e mais ainda a contratação. Exemplos: A consulta periódica anual ao dentista. Se todos fossem anualmente, o número de casos graves cairia muito. Mesma coisa com uma revisão preventiva em um carro.

Cliente tipo 3, são os que precisam mas não sabem, portanto não estão procurando também. São aqueles que acham que nunca precisam e só correm atrás quando ocorre um problema. Exemplos: "Não preciso ler este livro"; "Meus dentes estão ótimos, nem tem nada doendo aqui." (ficam 5 anos sem ir ao dentista). E casos graves, onde um carro funde o motor por falta de troca óleo. (sim tem gente que não olha isso e muito menos lê as instruções do manual do carro).

Uma analogia somente para demonstração(Figura acima): para cada cliente TIPO 1, temos (20) vinte clientes TIPO 2 E (100)cem clientes tipo 3. PENSE NISSO na hora da sua pesquisa de mercado.



Dica 06 - Entrevistando.

Aqui é um dica das mais valiosas e pouco utilizada pela maioria dos profissionais e empresas, que REVELA um direcionamento melhor, muito mais rápido e assertivo para seu negócio.

Entreviste seu cliente!

Isso mesmo, entreviste ele! Como um jornalista. Como assim Mario?

Crie um questionário inteligente e pergunte para seu cliente do simples ao mais complicado, ele vai te dar informações valiosas e de graça. Perguntas simples como: - "Como me achou?" E outras mais elaboradas: - "O que espera receber me contratando?" Não são usuais, mas as respostas podem te surpreender e voce pode economizar muito tempo e dinheiro com isso.

Quando entrevistar , pode ser mais "investigativo" e tirar informações básicas, como: datas de aniversário, estado cível, profissão, etc. Pode e deve trabalhar estas informações, e ai vai ser a sua vez de surpreender o seu cliente no futuro.



Dica 07 - Valor X Preço.

Muitos não sabem a diferença entre VALOR X PREÇO, e pasmem, às vezes acontece em um mesmo negócio!

Os dois lados (comprador e vendedor) não sabem essa diferença. E sabe o que pode acontecer?

1 - Se não chegarem em um acordo, o negócio não vai acontecer, não vai ser "fechado" e cada lado perdeu tempo com isso.

2 - Se caso der negócio, pode ser que o vendedor não ache fez uma boa venda e o comprador pode achar que não fez uma boa compra.

Nos dois casos apresentados não vejo sucesso. Como alterar isso? Primeiro voce tem que entender o que seu cliente realmente quer quando te procura.

Exemplo 1: O Cliente não quer a furadeira, quer o resultado que ela produz, um buraco na parede por exemplo. Mas no fundo se o buraco for para colocar um quadro, o que o cliente quer é o quadro na parede, ele nem quer o buraco, muito menos a furadeira, mas quer a facilidade e o jeito correto de fazer isso, porque se estragar a parede nova da casa dele, não vai ficar feliz. Então na hora de vender a furadeira, tem que mostrar o resultado explicando isso. Ai ele compra a furadeira de R\$300,00 + jogo de brocas R\$100,00 + Extensão R\$50,00 = R\$450,00, para fazer uns 10 furos por ano ou seja R\$45,00 por furo, isso é preço ou valor?



Preço é o que voce paga e o valor é o que voce leva.

No caso da furadeira, o preço foi R\$450,00, mas o valor foi o quadro na parede sem estragar a parede.

Se ele pensar somente no preço na hora de contratar ou comprar, iria comprar um martelo de R\$25,00 e um prego de R\$0,05, mas se a parede "rachar" ou o quadro cair e quebrar, a economia pode não ter valido a pena. E nem estou considerando que o quadro pode ser inestimável, ai fica mais caro ainda.

Então na hora de oferecer o seu trabalho, apresente o "quadro na parede e seguro", tenho certeza que seu cliente vai entender e te contratar pelo VALOR que sempre tem que ser maior que o PREÇO.



Dica 08 - Amador X Profissional

Sabe qual a melhor hora para voce empreender? Agora! Sabe porque? O mundo tá repleto de amadores.

Hoje o profissional preparado se preocupa com os detalhes e onde existe amadorismo existe(m) oportunidade(s). Muito mais que uma entrega bem feita, o profissional de verdade se preocupa com o começo, meio e fim de todo o processo.

Como um maestro regendo um orchestra, ele percebe um erro ali no meio de vários músicos e vai lá e corrige, ninguém percebeu mas ele percebeu, então foi o suficiente para ele corrigir. Ser excelente é uma ESCOLHA não uma opção, porque opção é para amadores.

"Mas eu não tenho experiência!". Ok mas o que está sentindo? O que você está buscando? Ser eficiente ou ser eficaz?

Se você sente isso e consegue colocar para fora, você vai buscar esta experiência com estudos e vai poder trazer para as pessoas perceberem.

O amador é cheio de desculpas e adora colocar a culpa em todos e em tudo.

E o profissional? Ele busca saída para tudo, nunca se cansa está sempre disposto aos desafios.

O mundo mudou, e as pessoas enxergam o amador e o profissional de longe.



Como deixar de ser amador? Simples, ter intenção!

Para escolher ser um profissional, voce tem que fazer o que gosta, porque ai voce vai ter consistência, vai traçar metas de longo prazo.

Vai buscar referências profissionais, pessoas de sucesso, empresas de sucesso. Ai seu padrão vai começar a mudar, o seu normal vai ser outro, o normal vai ser excelente, e o excelente é o normal para um profissional.

Voce quer ser um amador ou um profissional? Faça esta escolha, porque quando voce escolhe de verdade voce se compromete.

O MUNDO ESTA REPLETO DE AMADORES, aproveite.



Dica 09 - Força aí

Para não ficar com a sensação de estar sendo esmagado(a) , fique do olho nas pequenas coisas que podem te deixar indisposto(a):

#Alinhe suas expectativas com a realidade.

Pode ser que você tenha sonhado com uma profissão, mas ela é muito cara (Universidade) ou não tem nada acessível e próximo o bastante de onde voce mora. Não se preocupe, existem outras formas, pode ter certeza.

#O quanto pode gastar para aprender.

Quando chegamos na vida adulta, parece que não temos dinheiro para certas coisas, e uma delas é aprender coisas novas, estudar. Dedique-se , leia um livro , acesse a internet em locais públicos se esta sem grana e pesquise os livros que gostaria de ler. Pesquise as pessoas de sucesso que gostaria seguir, existem formas de fazer isso sem gastar dinheiro, apenas tenha intenção e vá atrás. O maior investimento que pode fazer é em voce mesmo.

#Alinhado na jornada, vocês esta construindo sua história, lembre-se sempre.



Dica 10 - Produtividade

Para ajudar a conseguir um tempo para VOCE mesmo na sua agenda lotada, vou dar uma dica que uso a anos:

a) Divida seu mês, divida sua semana, divida seu dia. Como assim?

Divida seu mês em semanas: Exemplo: semana 1 - financeiro, semana 2 - vendas, semana 3 - conteúdo, semana 4 - pesquisa. Seria o foco principal em cada semana.

Divida sua semana em dias: Exemplo : 2a Segunda - fluxo de caixa, 3a Terça - conteúdo/mídias, 4a quarta - lista de clientes, 5a Quinta - Newsletters, 6a Sexta - Novos mercados, Sábado - equipes, Domingo - Quem esta fazendo o mesmo que eu?

Divida seu dia em horas: 6h as 8h ritual matinal, 8h as 9h deslocamento com estudo, 9h as 11h criatividade, 11h ao 12h email, 12h as 14h tarefa 1 do dia, 14h as 16h tarefa 2 do dia, 16h as 18h tarefa 3 do dia, 18h as 19h email, 19h as 20h deslocamento de retorno com estudo.

São exemplos apenas, onde não coloquei em detalhes porque cada um vai ter a sua agenda, com reuniões, filhos, familiares etc. Entretanto, listando e seguindo vai perceber que: televisão, whatsapp e um mundo de DISTRAÇÕES, eu sequer mencionei, porque se TEM UM OBJETIVO estas distrações voce mesmo tem que deixar de lado.



Dica 11 - Escolha suas prioridades

É inevitável que se perca, pois dá vontade de ter tudo, fazer tudo de forma rápida. Pense comigo: o que é importante para você? (Lógico que estou perguntando no âmbito profissional que é o assunto deste E-book).

Escolha TRÊS PRIORIDADES para este ano (sim para os próximos 12 meses), e lute por elas. Agora que selecionou, ESCREVA ELAS, e coloque em lugar visível, pode ser o espelho do seu banheiro, o armário do seu quarto, anotações em uma pasta do seu celular. Mas o importante é que leia TODOS OS DIAS, até atingir esses objetivos .

Aprenda que abrir mão faz parte da jornada, ainda assim, a sua vida será incrivelmente especial. Abrir mão não quer dizer “qualquer coisa serve”, quer dizer que você pode usar a opção "B" nas suas escolhas. Não sofra e não fique chateado com seu amor, com seus pais ou com você mesmo(a) se não conseguir algo específico. Lembre que você já listou o que é mais importante, então, foque nisso.



Agora, não pense voce que ficar ali olhando o que escreveu, alguma força divina vai te ajudar e fazer acontecer. Voce vai ter que se mexer e muito.

Crie um MAPA, por escrito também, colocando lá o caminho que vai trilhar para alcançar seus objetivos.

Vá buscar informação: quem já fez, quem já estudou e quem poderia te ajudar. Sempre alinhado com seus três objetivos.

Ir a fundo nos assuntos, troque o seu tempo "desperdiçado" com: novelas e jornais sem nada relevante com seus objetivos. Por: livros, palestras e pessoas que sim estão mostrando algo real e alinhado com o que você deseja.

Whatsapp, baladas, noitadas? Use com moderação e inteligência. São ótimos para distrair e tirar você do seu foco.

Quer ser eficaz? Vai mais uma dica valiosa: CRIE ROTINAS, HÁBITOS DIÁRIOS! Eles irão te ajudar a levar você para seus objetivos.



Dica 12 - Mão a obra

Por fim, a última dica deste E-book é: tire a bunda do sofá! Pode até parecer grosseiro, mas se você não se mexer ninguém vai fazer isso por você.

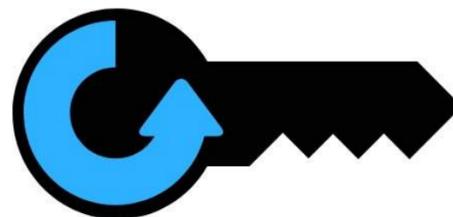
Junte as informações que passei e PARE de ADIAR o seu sonho, para de deixar a "vida te levar", tome as rédeas dela e ESCOLHA o caminho que quer para você.

A melhor dica que posso te dar para "desempacar": **PROGRAME SEU DIA NA NOITE ANTERIOR**. Escreva as 3 principais tarefas do dia seguinte, antes de dormir! No dia seguinte, logo após o seu ritual matinal, comece dia com as tarefas mais criativas, quando seu cérebro está descansado. Assim você se compromete e começa a se organizar.

Percebeu que falo para escrever sempre? Isso ajuda a **ORGANIZAR** os seus pensamentos, vai te dando clareza diária e seu dia fica muito mais produtivo.

- MARIO eu não consigo, não sei direito o que fazer. Vou te falar: comece, mesmo sem saber.

LEMBRE-SE, o princípio de tudo é dar o **lo PRIMEIRO PASSO**.



Considerações Finais

Lembra que comentei lá no começo o quanto O PLANEJAMENTO é trabalhoso?

Espero que, com esse material em mãos, você possa dar um start no planejamento com confiança de que tudo vai ser feito da melhor maneira possível.

Tenha para tudo o que se refere as suas decisões , um plano "B". Se por algum motivo, o que você planejou com tanto empenho (mesmo que tenha sido só na sua imaginação) não se concretizar, use o plano "B", sua frustração vai ser menor e você vai perceber que talvez o plano "B" era na verdade o plano "A" e está tudo bem. O mais IMPORTANTE foi que se mexeu.

Informe-se e pesquise bastante antes de tomar qualquer decisão.

Foque sua atenção nas suas realizações, você está dando um passo enorme a caminho de um futuro extraordinário.

SEJA HONESTO COM VOCE MESMO.



Tudo o que é bom termina alguma hora
agora sim, é hora de nos despedirmos.

Estou muito grato em poder compartilhar todas essas
valiosas dicas com voce.

Espero que sejam úteis e ajudem no planejamento dos seus
objetivos.



Um abraço, Mario Medice.

Se voce gostou das dicas de planejamento, mas não tem um
negócio formatado, dê uma olhadinha em tudo o que posso
oferecer para você em meu site:





WWW.MARIOMEDICE.COM.BR