

vender sites, uma verdadeira estratégia de guerra

Web Designers precisam de atitude, precisam ter a coragem de visitar uma empresa para descobrir quem é a pessoa responsável pela decisão de se construir um site, fazer contato com essa pessoa e apresentar um projeto semi-pronto ou seu portfolio, falar do mercado e vender um site.

Isso é trabalho de vendedor. Um vendedor sabe identificar clientes, sabe esquadrihar o mercado para encontrar seus leads, sabe qualificá-los, pesquisar suas empresas, é capaz de descobrir o Decisor (a pessoa que decide a compra do site), sabe agendar uma apresentação, sabe realizar uma boa apresentação e consegue fechar o negócio.

Vendedores sabem fazer isso. Webdesigners não. São Profissionais Técnicos, que entram na Profissão sem ou com a mínima experiência em vendas. Alguns até detestam qualquer tipo de contato com Clientes, por causa do famoso "medo de ser rejeitado"...

Deveriam saber fazer isso tudo, de maneira automática, como se estivesse no sangue.

Mas como não sabem, vamos apresentar e ensinar uma Estratégia de Guerra que, memorizada e seguida passo a passo, ensina a vender sites.

O Autor estudou Engenharia da Computação e se especializou em Publicidade e Marketing hoje tem sua própria agência em Florianópolis. Em 10 anos de trabalho na área, aprendeu uma Estratégia de Venda exclusiva para sites e a sintetizou neste livro. Para você que está começando ou já tem bastante experiência na área, o livro é um excelente investimento.

Obra original disponível em:

<http://www.overmundo.com.br/banco/vender-sites-uma-verdadeira-estrategia-de-guerra>