



Técnicas de Vendas

Ridicularizando o preço

Uma das estratégias mais utilizadas na hora de negociar preços com o cliente é a ridicularização do investimento, ou seja, a redução do preço a um valor muito pequeno e que dá ao cliente a sensação de estar pagando menos. Muitas empresas têm se beneficiado desta estratégia para aumentar consideravelmente a sua carteira de clientes.

Vamos ilustrar este tema com alguns exemplos:

Um vendedor que ofereça seguro para o automóvel do cliente por R\$ 800,00 (oitocentos reais) anuais poderá obter melhores resultados ao pulverizar o investimento. Para isto, basta dividir o investimento pelo número de dias do ano:

$R\$ 800 / 365 \text{ dias} = R\$ 2,19$ (dois reais e dezenove centavos) por dia!

O que você acha que agrada mais ao cliente: R\$ 800,00 anuais ou R\$ 2,19 por dia? Mesmo que as duas propostas sejam a mesma coisa, o cliente ficará mais feliz com a segunda opção. Como argumento o vendedor poderá perguntar ao cliente o que ele faz com R\$ 2,19 por dia? O cliente dirá que este valor não paga nem uma lata de refrigerante ou um salgado. E o vendedor preparado dirá: “Com R\$ 2,19 por dia, você protege o seu veículo contra furto e acidentes que além do transtorno trazem um prejuízo financeiro muito maior”.

Outro exemplo:

Ao oferecer um curso ao cliente por R\$ 100,00 (cem reais) mensais o mesmo pensará muito antes de fazer a matrícula visto que trabalha demais para conseguir este valor. Ao pulverizar o investimento substituindo o impacto dos R\$ 100,00 por um valor diário talvez fique mais fácil para fechar o negócio.

$R\$ 100,00 / 30 \text{ dias} = R\$ 3,33$ (três reais e trinta e três centavos) por dia.

Então fica mais fácil negociar com o cliente por que com R\$ 100,00 ele faz muita coisa e com R\$ 3,33 por dia não dá nem para comprar um lanche. Por este mínimo valor ele pode sonhar com a capacitação profissional e melhores oportunidades de vida.

Ridicularize os preços e venda muito mais!

Publicado em 09/07/2009 por André Vinicius