



**E-BOOK**  
**88 DICAS PARA EMPRESÁRIOS**  
**BEM SUCEDIDOS**

*Coletânea de vários  
pensadores*



## **88 DICAS PARA EMPRESARIOS BEM SUCEDIDOS**

- 1 - Jamais esqueça o cliente e jamais deixe que ele te esqueça.
- 2 - As melhores armas de marketing não custam absolutamente nada: cortesia, simpatia e honestidade. Os clientes adoram isso.
- 3 - Atente para isso: o que faz a diferença são os detalhes.
- 4 - Treine e valorize as recepcionistas, porteiros, telefonistas e secretárias porque eles podem, num único contato, melhorar ou destruir toda a imagem da empresa.
- 5 - Ouvir os clientes vale mais que as mais caras pesquisas.
- 6 - O que importa não é só a primeira impressão, mas a segunda, a terceira, a quarta...
- 7 - A propaganda é apenas 1% do processo de Marketing. Os outros 99% ficam por conta das coisas que você não anunciou.
- 8- Todos os clientes querem se sentir únicos, esperados, importantes.
- 9 - Custa 6 vezes menos manter o cliente do que conquistar um novo.
- 10 - Tenha senso de humor, enquanto rir você jamais será pobre.



- 11 - Procure sempre apresentar da melhor forma os seus produtos e serviços.
- 12 - Faça coisas comuns de maneira incomum. Procure ser original sempre.
- 13 - Deixe o cliente provar, sentir, degustar. Se ele quer provar é porque está disposto a comprar.
- 14 - Quanto mais fácil e ágil a transação, mais os clientes comprarão de você.
- 15 - Evite criar normas que, embora te previnam dos maus clientes, acabam por afastar os bons.
- 16 - Faça amigos; todos gostam de comprar de amigos. E lembre-se que os laços de amizade criam lealdade do cliente à sua empresa.
- 17 - Amizade: nisso dificilmente o concorrente poderá te imitar.
- 18 - Procure encantar o cliente.
- 19 - Seja amigo dos fornecedores, funcionários, clientes, e quando possível, dos concorrentes.
- 20 - Faça de tudo para que o cliente ache cômodo fazer negócio com sua empresa. Facilite a entrega, cobrança, crediário, troca, etc.



- 21 - Procure ser a solução e não um problema para os clientes.
- 22 - Nunca prometa o que não pode cumprir.
- 23 - Evite criar altas expectativas.
- 24 - Procure fazer mais do que o prometido.
- 25 - Primeiro as pessoas precisam acreditar em você, para só então fazerem negócios.
- 26 - Lembre-se que ser sincero sempre rende grandes dividendos.
- 27 - Jamais fale mal de seus concorrentes, de um cliente, então, nem pensar.
- 28 - Lembre-se que: o pensamento positivo o transforma naquilo que pensa.
- 29 - Vacine-se contra a desmotivação, pois é o inimigo interno mais perigoso de todos.
- 30 - Tenha a satisfação do cliente como o seu principal objetivo.
- 31 - Tenha como principal tarefa fazer o cliente feliz; desta forma, eles voluntariamente farão propaganda de você e de sua empresa.



32 - Haja o que houver, aja.

33 - Procure sempre a perfeição: sempre haverá algo para melhorar.

34 - A melhor hora para começar a melhorar é agora.

35 - Saia sempre na frente. Os bem-sucedidos erram muito, mas são valorizados pela iniciativa.

36 - Ideias não são suficientes, a ação é que importa.

37 - Elogie a si próprio, parabenize-se a cada bom negócio: isto aumenta seu entusiasmo, massageia seu ego, porque afinal, ninguém é de ferro.

38 - Nunca lamente ou faça pouco de você: ninguém gosta de negociar com um perdedor.

39 - Evite criar atritos: você pode ganhar uma batalha, mas poderá estar perdendo a guerra.

40 - As reclamações são o termômetro do Mercado; para cada reclamação, outros 20 clientes com o mesmo problema não o fizeram. Lembre-se que a reclamação é de grande importância para sanar os erros e melhorar sempre mais.

41 - A falta de notícias não significa que as coisas estão indo bem.



42 - O cliente pode não estar com a razão, mas ele está sempre em primeiro lugar.

43 - Em geral, não é no primeiro contato que o cliente compra; faça uma visita, telefone novamente, escreva.

44 - A maioria das pessoas desiste a um passo do sucesso. Lembre-se que a persistência é a vitamina para o sucesso;

45 - Continue, persevere, insista.

46 - Supere hoje toda a ação que executou ontem.

47 - Observe e anote tudo o que pode ser mudado ou melhorado.

48 - Ponha-se no lugar de concorrente.

49 - Fazendo o que sempre fez, você só ganhará o que sempre ganhou.

50 - Lembre-se que toda ideia nova é absurda, até que se torne um sucesso.

51 - "Eu posso" é uma frase poderosíssima.

52 - Há situações em que seu faro é essencial, portanto, ouça sua intuição.

53 - Se você não acredita em você, quem acreditará?



54 - Todos gostam de fazer negócios com um otimista.

55 - Reconheça seus medos: assim, estará eliminando a tensão.

56 - As boas oportunidades são oferecidas para quem faz por merecê-las.

57 - Comprometa-se com a excelência, não se contente com menos do que isso; afinal, ela é o grande diferencial.

58 - Entre diversos concorrentes, o cliente escolheu a você; faça então com que ele perceba que você valoriza essa escolha.

59 - Lembre-se que é o cliente quem paga o seu salário.

60 - Conhecer o cliente é tão importante quanto conhecer o produto.

61 - Faça perguntas e procure ouvir mais.

62 - A verdadeira venda começa depois de realizada. O trabalho de pós-venda é o mais importante nos negócios; portanto, escreva ou telefone para o novo cliente agradecendo-lhe a compra e continue o namoro, principalmente quando o cliente menos espera.

63 - Em geral, são gastas verdadeiras fortunas para conquistar novos clientes e se esquece dos que já são clientes.



64 - A maioria das compras é feita pela emoção e não pela razão. Portanto, venda benefícios.

65 - Saiba que cada cliente é único: não há dois iguais.

66 - Dê prioridade ao vínculo humano, antes de se dedicar ao vínculo comercial: saiba que atrás de cada negócio há um ser humano.

67 - Use de palavras amigáveis e cordiais em sua comunicação, no entanto, não use de formas e chavões decorados, procure se adequar a cada caso.

68 - Saiba que o atendimento é sinônimo de empatia e atenção.

69 - Se entrar num negócio apenas para ganhar dinheiro, acabará por perdê-lo.

70 - Saiba que um serviço melhor ao cliente é inegociável.

71 - Procure colocar o cliente no topo do organograma de sua empresa: isto fará com que os funcionários percebam a importância do cliente.

72 - Faça do telefone um aliado seu e do cliente, pois este é uma grande arma de venda.

73 - Evite demorar no atendimento e deixar o cliente na linha de espera.





- 74 - Ligue para o cliente, mesmo sem a intenção de vender.
- 75 - Pare e analise: quanto vale um cliente?
- 76 - Seu sucesso depende do cliente, se ele não te fizer rico, quem o fará?
- 77 - O segredo do sucesso é a repetição da compra.
- 78 - Clientes satisfeitos comentam para mais 5 outros, os insatisfeitos contam para mais 20.
- 79 - Solicite indicações: isto faz com que os clientes se sintam mais importantes.
- 80 - O marketing boca-a-boca é o mais eficaz e o mais barato do mundo.
- 81 - Clientes satisfeitos geram referências de valor incalculável.
- 82 - Objetivo é um sonho com um prazo determinado.
- 83 - Concentre suas forças num objetivo, e a cada dia dê o melhor de si para consegui-lo.



84 - Ninguém jamais conseguiu algo nobre sem um objetivo nobre.

85 -É melhor mirar nas estrelas e acertar nas nuvens, do que mirar num pássaro e acertar no chão.

86 - Sempre eleve seus objetivos, tão logo os atinja.

87 - O sucesso é medido pela nossa capacidade de levantar e não pelas vezes que evitamos cair.

88 - Sucesso consiste em saber jogar também com as cartas ruins, não somente com as boas.

Bibliografia: Compilação de vários escritores e pensadores