

# 4 PASSOS PARA APRENDER A FATURAR COM O PÓS VENDA



O **vendedor** Brasileiro tem medo de fazer o pós venda

Boa parte acredita que o pós-venda pode “ressuscitar os mortos”, trazendo um cliente insatisfeito que vai incomodar.

Não deixe dinheiro na mesa!



**GUILHERME NAGEL**  
VENDEDOR #18K



## **PASSO A PASSO!**

Quantos vendedores que você conhece faz uma **MÍSERÁ** ligação para entender se o cliente está usando, gostando, aproveitando ou se teve algum problema com o que comprou/contratou?

**PASMEM!** Você compra um carro 0km de 70, 90, 100, 150, **DUZENTOS MIIIIIL REIAS** e a pobre alma não liga para simplesmente perguntar se o cliente está feliz com a aquisição.



## **4 PASSOS**

Vou ensinar aqui 4 passos simples para você fazer **PÓS-VENDA** sem enrolação e começar a fazer negócios na **RECOMPRA** independente do segmento.

Em segmentos com ciclo curto, como restaurante, hotel, marketing digital, lembre-se de encurtar os passos, pois a concorrência estará em cima!



### **PASSO 1:**

Entenda o **CICLO MÉDIO DE RECOMPRA**

### **PASSO 2:**

Faça contato após 15 dias da compra **AGRADECENDO**

### **PASSO 3:**

Faça contato no **MEIO** do ciclo de recompra e dê uma **DICA TÉCNICA**

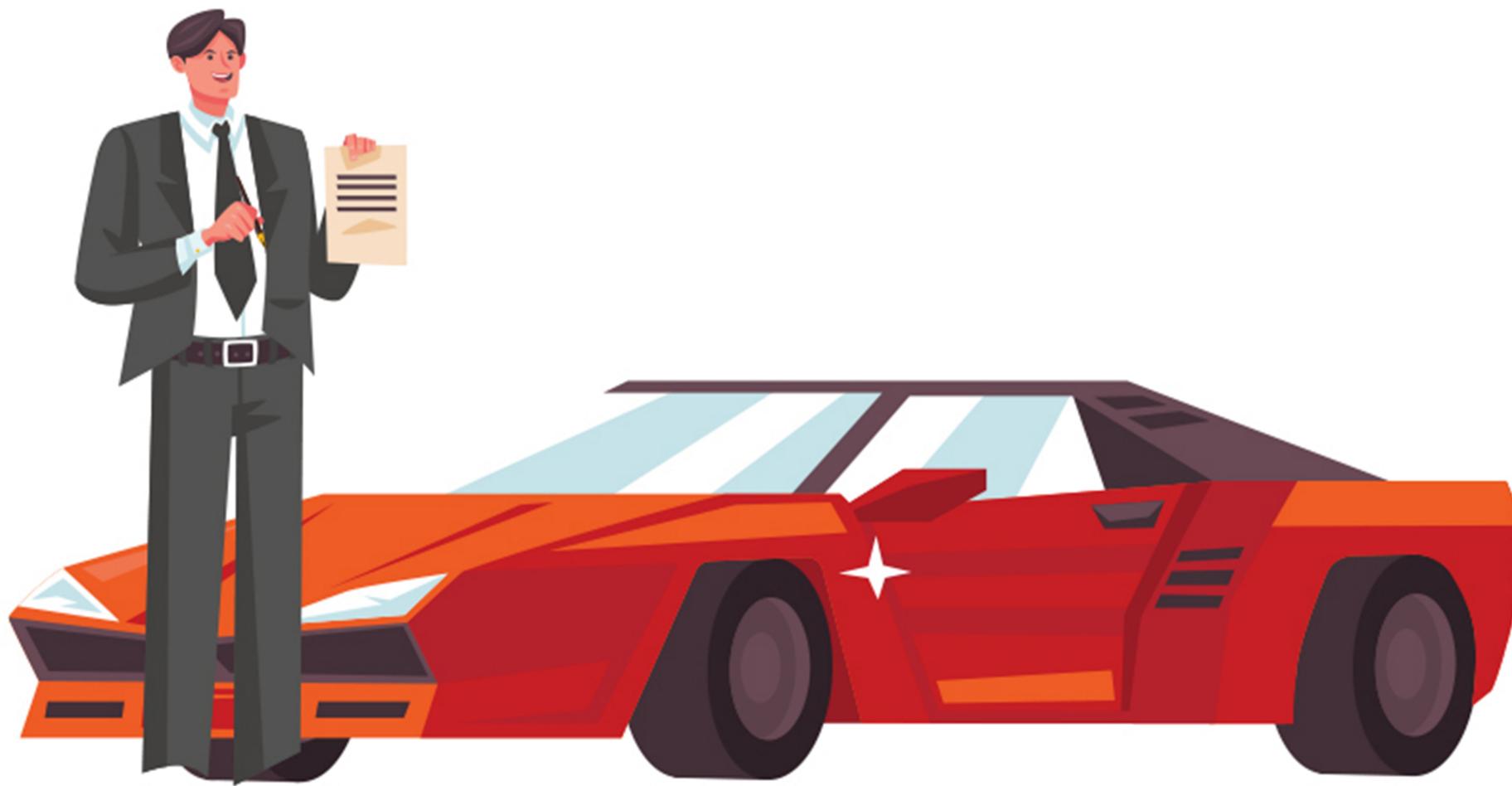
### **PASSO 4:**

Faça contato no término do ciclo de compra com um **CONVITE**

Vamos lá!



**GUILHERME NAGEL**  
VENDEDOR #18K



Vou usar o segmento de venda de carros para fazer dar um exemplo prático.

**PASSO 1:**

Entenda o ciclo de compra ou RECOMPRA do seu produto:

Ex.: O brasileiro fica em média com um carro por 3 anos. Essa é a janela de compra que você precisa mapear.



## **PASSO 2:**

Faça contato 15 dias após a compra agradecendo a confiança.

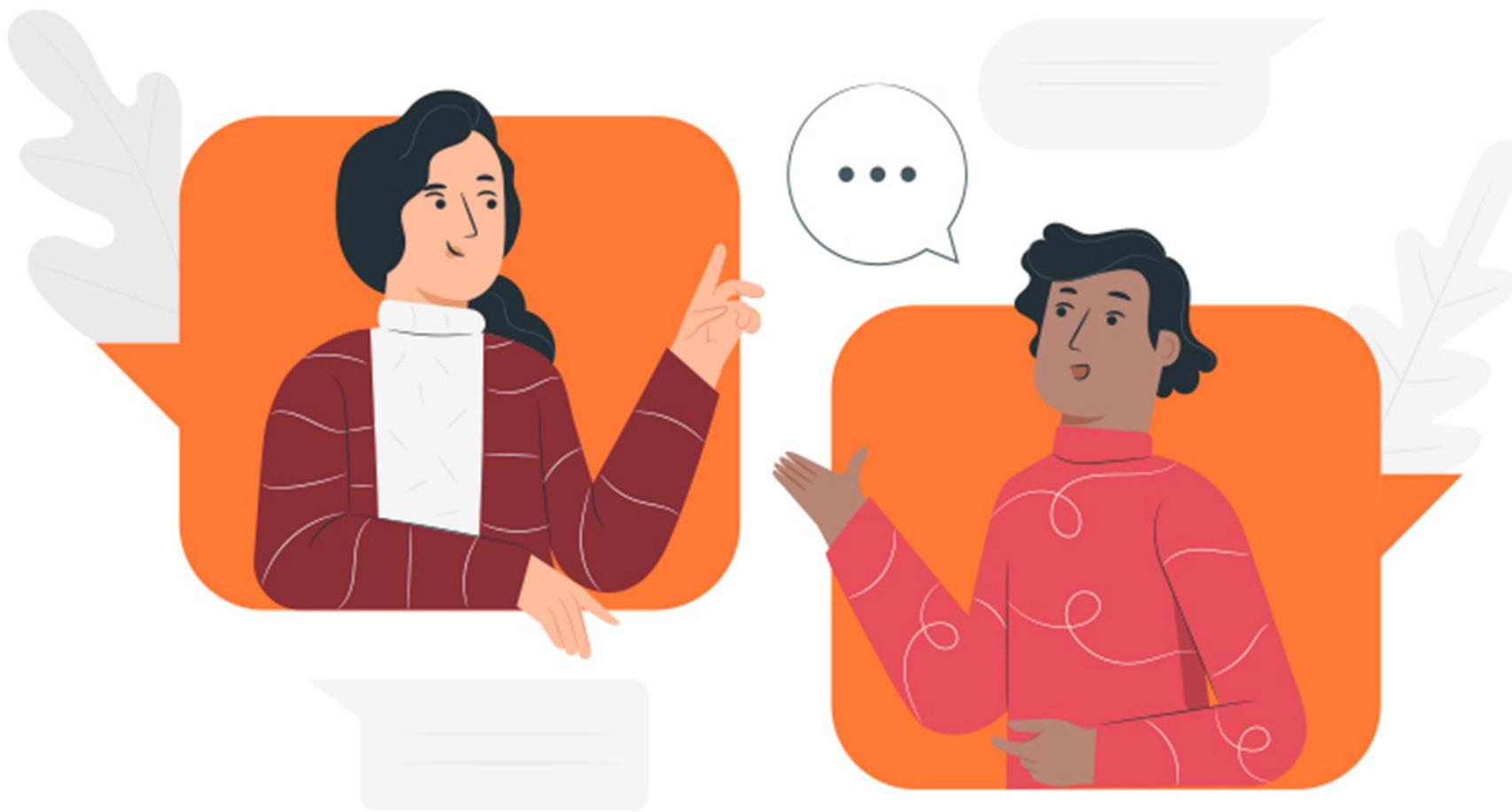
- Mostre preocupação com a experiência;
- Chame pelo nome, lembre algum detalhe do cliente (time, filhos, religião...) e firme uma conexão;
- Dê alguma dica técnica do carro: O capô do carro abre em tal botão, a calibragem do pneu é XX...
- Se coloque à disposição para SERVIR ele a qualquer momento.



### **PASSO 3:**

Faça contato no MEIO do ciclo de RECOMPRA.

- Diga que lembrou dele ocasionalmente e por isso você ligou/mandou mensagem. Cite detalhes (time, filho, comida...) para que ele lembre de você.
- **Dê uma dica técnica de uso: Lembre de uma atualização no sistema/app da marca, indique um vídeo sobre o uso correto do câmbio...**



#### **PASSO 4:**

Faça contato no MEIO do ciclo de RECOMPRA.

- Lembre os dois últimos contatos que vocês tiveram.
- Pergunte quando ele planeja trocar o carro e diga que você **QUER PARTICIPAR NOVAMENTE DESTE MOMENTO IMPORTANTE NA VIDA DELE.**
- **FAÇA A CHAMADA PRINCIPAL:** Test drive, café para conhecer novo modelo, revisão gratuita adicional... Encontre uma alternativa para trazer ele para loja;
- A cada 5 contatos que você convida, 2 estarão na loja!

**Siga-nos nas redes sociais  
para receber mais conteúdos  
como esse.**



[www.instagram.com/nagel.guilherme/](https://www.instagram.com/nagel.guilherme/)



[www.youtube.com/channel/UCtx146K8CUAaN4qBMZ2vNNw](https://www.youtube.com/channel/UCtx146K8CUAaN4qBMZ2vNNw)



***GUILHERME NAGEL***

**V E N D E D O R # 1 8 K**