

O poder da Comunicação

nas Vendas

RS

Regina Santana

CEO da **Agência Get Digital**;

CEO da **Digital Marketing Elevation**;

Fundadora e mentora do **Programa Sales Masters**;

Fundadora e mentora do **Mastermind Circulo Dourado**;

Fundadora da **Think Conference**.

Apaixonada por Empreendedorismo, Marketing e Comunicação.

Especialista em Neurovendas, Neuromarketing e Comportamento do Consumidor;

Certificada em **Digital Marketing Strategy** pela **Harvard University, EUA**;

Treinadora de **Neurovendas** certificada pela **Klaric Academy, Colômbia**.

Regina Santana
Regina Santana



O poder da Comunicação

nas Vendas

Comunicar

(do latim communicatio, que significa "ação de participar")

É um processo que envolve a **troca de informações entre dois ou mais interlocutores** por meio de signos e regras semióticas mutuamente entendíveis.

Trata-se de um processo social primário, que permite **criar e interpretar mensagens que provocam uma resposta.**

di·vul·gar

(latim divulgo, -are)

1. **Tornar público** (ex.: a presidência divulgou um comunicado ao início da noite).
2. **Dar a saber a muitos** (ex.: divulgar uma notícia). = **DIFUNDIR, PROPAGAR, VULGARIZAR**
3. **Chegar ao conhecimento de muitos** (ex.: estas ideias divulgaram-se aos poucos). = **DIFUNDIR-SE, ESPALHAR-SE**
4. **Fazer-se conhecer** (ex.: o artista ainda não se divulgou). = **PROMOVER-SE**

Comunicação focada em Vendas

RS

VENDA

```
graph TD; V[VENDA] --- B[ ]; B --- E[EDUCAR]; B --- C[CONTEXTUALIZAR]; B --- I[INOVAR]; B --- P[PRECIFICAR]; B --- D[DIFERENCIAR]; B --- CO[COMUNICAR]; B --- VAL[VALORIZAR];
```

EDUCAR

CONTEXTUALIZAR

INOVAR

PRECIFICAR

DIFERENCIAR

COMUNICAR

VALORIZAR

1.

Educar

RS

1.

Educar

(guiar, conduzir, liderar...)

- Ensinar
- Inspirar
- Motivar



**COMO
FAZER**



- Texto
- Imagem
- Vídeo

PAULO FAUSTINO
Especialista em Marketing Digital,
Investidor e Palestrante Internacional

RECEBA MINHAS ATUALIZAÇÕES EM SEU EMAIL

Primeiro Nome Últio nome e Política de Privacidade

O seu melhor Email

COMO CRIAR UM CANAL NO YOUTUBE E GANHAR INSCRITOS RAPIDAMENTE
O YouTube é hoje o segundo maior motor de pesquisas do mundo, com mais de 315 bilhões de visualizações mensais, logo atrair do Google que é o maior motor de...

MARKETING BREAK
COM PAULO FAUSTINO
INÍCIO

TIKTOK MARKETING - TUDO O QUE PRECISA SABER SOBRE A REDE SOCIAL DO MOMENTO
O TikTok é a rede social do momento e isso é impossível de negar. Com um crescimento exponencial recente, consolidando-se como a rede social mais...

PAULO FAUSTINO

@ROCHAERICO
1.57 M subscribers

PODCAST FAIXA PRETA
PROJETO #747
PODCAST 6 EM 7
RAÍZES NOVOS TODA TERÇA, QUINTA E SEXTA

INÍCIO VÍDEOS LISTAS DE REPRODUÇÃO COMUNIDADE CANAIS ACERCA DE

O CONTEÚDO RAÍZ VS O NUTELLA | PODCAST 6 EM 7 #005
338 153 visualizações · há 3 anos
Quando mais conteúdo gratuito eu posto, mais eu vendo e nesse podcast eu vou te explicar o porquê.
E para receber as notificações sobre quando cada vídeo sair vai sair no canal e áudio exclusivos meus explicando cada conteúdo, acesse esse link: <https://formuladefalecamento.com.br/mc/> e se cadastrar no meu canal.

Carregamentos ▶ REPRODUZIR TODOS

6 em 7 no nicho de **entretenimento** há 2 dias · 2.5M V

PODCAST 6 EM 7 #005 **PODCAST 6 EM 7 #005** há 2 dias · 1.1M V

QUEM SABE DISSO CHEGA **QUEM SABE DISSO CHEGA** há 4 dias · 1.1M V

PROMESSA PÚBLICA E **PROMESSA PÚBLICA E** há 4 dias · 1.1M V

COMO TORRAR AS SAIAS **COMO TORRAR AS SAIAS** há 4 dias · 1.1M V

ERICO ROCHA

Registo

Histórias & Receitas

Bem-vindo à secção de Receitas e histórias Felizes para Comer da Coca-Cola.

Aqui encontraras receitas variadas e perfeitas para todos os momentos do dia-a-dia em família ou com amigos: doces e salgados, receitas rápidas ou mais elaboradas e, acima de tudo, boas histórias.

Vais deixar toda a gente de boca aberta com estas receitas!

Receitas Originais

Receitas Tradicionais

Receitas Simples

Receitas...

COCA-COLA

PELE SEDOSA e PERFUMADA com cremes acetinados

Cremes acetinados oferecem fragrância intensa e hidratação profunda.

Conhece os cremes acetinados, quando eles do momento para quem quer frescura e perfume a pele de momento intenso.

ÚLTIMAS

hoje PROMO

Boni Promo Semanas do Brasil: nossa loja conta quase só de produtos queridinhos. Conversando com a nossa equipe para conhecer as apostas da Boni Promo na Semana do Brasil!

PERFUMARIA FEMININA 50% DE DESCONTO

Make Me Boni traz desfilas do Jilano Ross e make natural no estilo "Acorde Assim".

ACORDEI ASSIM

Make Me Boni traz desfilas do Jilano Ross e make natural no estilo "Acorde Assim".

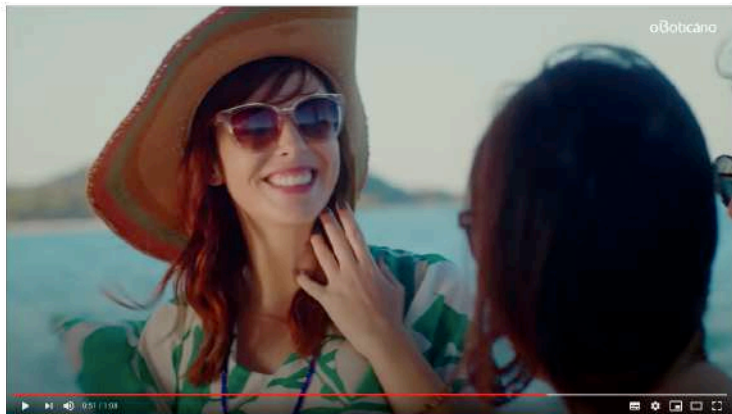
Desliza sempre que participares em as manias delicias. Será que vai dar certo?

50% DE DESCONTO

Não perca a chance de comprar com descontos de até 50%

BURCA

O BOTICÁRIO



Fleratta Love Flower: redes sociais ajudam na hora de arriscar no amor? | O Boticário

9360 visualizações • 30/12/2019

3:42 25 PARTILHAR GUARDAR



SUBSCRIBER

Na hora da conquista, vale ficar online e dar aquele like pra mostrar que vc tá de olho? Ou vc faz mais e evita off? Tem quem a autoc com a apresentadora Tati Miller sobre o amor na era digital.

O BOTICÁRIO

TONY ROBBINS

HELP ME WITH - MISSION - STORE - EXPERIENCES - COACHING - RESOURCES -



DISCOVER YOUR PURPOSE

Have you ever wondered or asked yourself, what drives you in life? Do you find yourself questioning your purpose? At Date With Destiny, you'll learn the answers to those questions and gain so much more. This intentionally successful event has helped millions to achieve the lives they previously only dreamed were possible. Over the course of six days, at Date With Destiny, Tony Robbins will help you find the answer, providing you tools to reshape your destiny and design the life of your dreams.

If it is more fulfillment, more passion or more happiness that you are seeking, then Date With Destiny is the right event for you. You'll start by gaining an understanding of why you do the things you do while discovering the unique values and motivations that shape how you think, feel and believe. You'll identify the triggers that create pain and pleasure in your life and learn the strategies to eliminate pain for good, while also learning to adopt the mindset that pain isn't permanent - pain can actually be a gift from which we can learn a great deal.

TONY ROBBINS

2.

Contextualizar

RS

2.

Contextualizar

(inserir ou integrar num contexto, estabelecer ou apresentar o contexto de...)





“ Este televisor tem a mais alta tecnologia 4K 3D

“ Com este televisor **VOCÊ** desfrutará muito mais a assistir televisão, devido à qualidade das cores.



👍👍 Estes sapatos vão fazer **VOCÊ** se sentir...

- Sensual
- Poderosa
- Segura



👍👍 Estes sapatos vão fazer **VOCÊ** se sentir...

- Confortável
- Informal
- Descontraída

Shot on iPhone



APPLE

3.

Inovar

RS

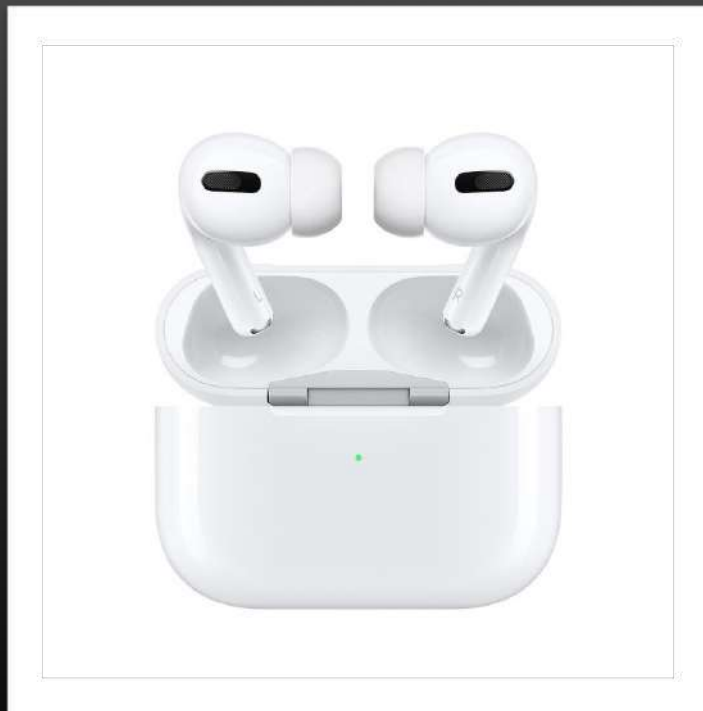
3.

Inovar

i·no·var

(latim innovo, are, renovar)

1. Introduzir novidades em...
2. Renovar; inventar; criar...



APPLE



TESLA



PALMOLIVE



DOVE

4.

Precificar

RS

4.

Precificar

(...atribuir um valor, marcar o preço...)

DIFERENÇA ENTRE CUSTO, PREÇO E VALOR.

O custo do seu produto ou serviço é o montante que gasta para o produzir.

O preço é a sua recompensa financeira por vender esse produto ou serviço.

O valor é o que o seu cliente acredita que esse produto ou serviço vale para ele.

Um produto é constituído por duas partes distintas:

TANGÍVEL e INTANGÍVEL

Para maximizar a venda de um produto ou serviço, é fundamental ter claro o **benefício** para o cliente, (qualidade, rapidez, conveniência, confiança, etc.) e o **valor percebido** pelo cliente relativamente ao benefício que você vai entregar.

5.

Diferenciar

RS

5.

Diferenciar

- Os clientes têm valores diferentes para as empresas;
- Os clientes têm necessidades e expectativas diferentes;
- Diferenciar permite definir estratégias de acordo com o valor atual e o valor potencial de cada cliente;

Modelo IDIP



VALOR ESTRATÉGICO

=

VALOR ATUAL

+

VALOR POTENCIAL

6.

Comunicar

RS

Comunicar

FINALIDADE

CLAREZA

COERÊNCIA

FREQUÊNCIA

A **Estratégia de Comunicação** é elaborada de acordo com a marca/produto, a persona e a plataforma escolhida.

Cada plataforma precisa de uma estratégia de comunicação e calendário editorial totalmente independentes.

Conteúdo

EDUCAR

INFORMAR

ENTRETER

INSPIRAR



INTERAÇÃO

Conteúdo

TEXTO

IMAGEM

VÍDEO

SOM



MISTO

7.

Valorizar

RS

7.

Valorizar

Cada cliente é um ser **ÚNICO**

O seu cliente é o seu maior ativo!

Marca Pessoal

RS

Marca Pessoal

CONFIANÇA

IDENTIFICAÇÃO

CONFIANÇA

IDENTIFICAÇÃO

PROVA PROFISSIONAL

ASSERTIVIDADE

TALENTO

SUCESSO COMPROVADO

IDENTIFICAÇÃO

VALORES

MISSÃO

FAMILIARIDADE

PAIXÃO

ESTILO DE VIDA

MARCA PESSOAL



EU



PROPÓSITO



VALORES



TALENTO



PAIXÃO

1.

Quem sou eu?

RS

“O **nosso cérebro é um mutante implacável** que reescreve constantemente os seus circuitos...

Como continuam a mudar ao longo de toda a vida, a nossa identidade é um alvo em movimento, **sem nunca atingir um ponto final.**”

David Eagleman

2.

Propósito

RS

Autorrealização

- Aprender
- Concretizar

Prestígio

- Estatuto
- Poder

Recompensas Sociais

- Pertencer a uma comunidade
- Espaço para agir
- Autonomia

Morten Hansen

3.

Valores

RS

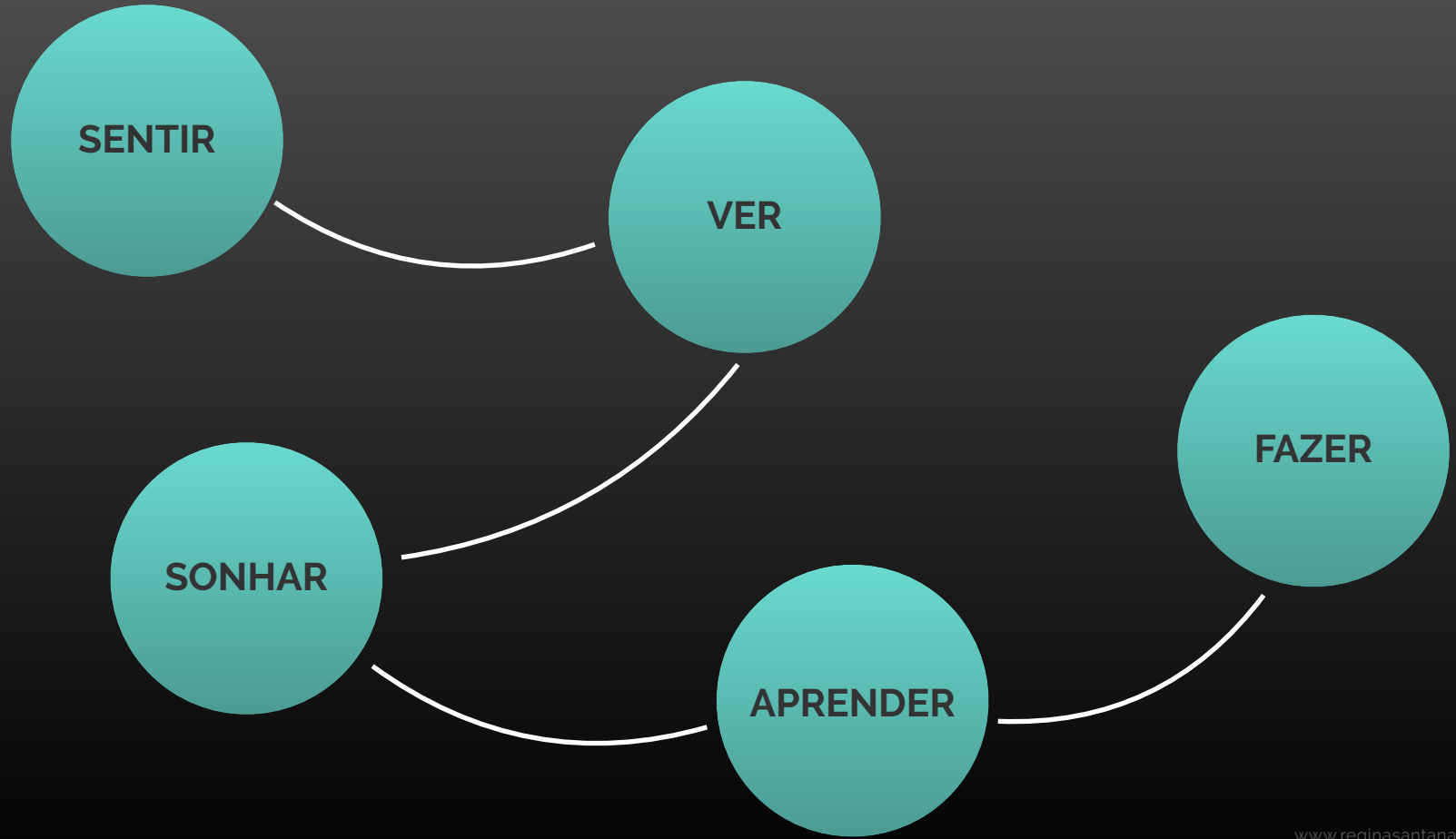
Valores são o **conjunto de características** de uma determinada pessoa ou organização, que determinam a forma como estas se comportam e interagem com outros indivíduos e com o meio ambiente.

4.

Talento

RS

O **talento**, é a capacidade de desempenhar uma atividade.
É normalmente associado à habilidade inata, embora também possa desenvolver-se com **prática e treino**.



POTENCIAL

+

ENERGIA

+

CRIATIVIDADE

=

TALENTO

5.

Paixão

RS

O PRINCÍPIO DO PROGRESSO:

“De todas as coisas que podem impulsionar as emoções, a motivação e as percepções durante o dia de trabalho, a mais importante é fazer **progressos em trabalho com significado...**”

“O poder do progresso é fundamental para a natureza humana.”

Teresa M. Amabile

HOJE, OS PRODUTOS E SERVIÇOS NÃO SE VENDEM,
COMPRAM-SE!

Obrigada



regina@reginasantana.com



www.reginasantana.com



@reginasantanaf



@reginasantana



@reginasantana

Regina Santana

