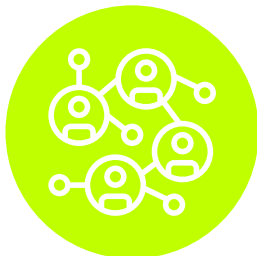


[I] MAPA DO ESTUDO DE CASO GUSTAVO MATARUCO



EXPLORAR REDE DE CONTATOS ATUAL E SEMPRE AMPLIAR

Utilizar o Corpo Explica em rodas de amigos e demais círculos sociais em que você está inserido - descrever comportamentos pelo formato do corpo, ou descrever formato do corpo pelos comportamentos que os amigos descrevem de conhecidos;
Seguir a abordagem do Bônus Sessão Infalível para despertar atenção, envolver as pessoas e despertar o desejo de comprar;
Falar o que você faz pelas pessoas usando o Corpo Explica como é ensinado pelo Elton no Bônus Sessão Infalível;



TER UM PARCEIRO(A) QUE TE COMPLEMENTA NO ATENDIMENTO

Ter um parceiro(a) com traços de carácter diferentes do seu;
Se necessário fazer parceria com outro aluno que é melhor na análise e pontuação do mapa dos caracteres;
Se necessário fazer parceria com outro aluno que é melhor na devolutiva da análise;
Atendimentos em dupla - quando um travar o outro assume;



TRIPLICAR VENDAS COMO REPRESENTANTE COMERCIAL

Adequar sua comunicação e abordagem de acordo com a análise dos principais picos das outras pessoas;
Adequar a forma de vender e abordar clientes de acordo com a análise dos principais picos do cliente - personalizar o atendimento;
Oferecer prêmios e vantagens para clientes - divulgar clientes que ganham e o que fizeram para ganhar;



DIVERSIFICAÇÃO DE PORTFÓLIO E OFERTA

Abrir oportunidades de palestras para divulgar e se posicionar;
Explorar oportunidades para realizar workshops;
Simplificar a decisão do cliente - ter apenas uma proposta de valor para processo de atendimento com Análise Corporal e Comportamental, ao invés de ter uma mais barata e outra "completa" ou Premium;



PROFISSIONALIZAR

Atender as pessoas em ambiente diferenciado e adequado para oferecer uma experiência de alto valor que condiz com a proposta de valor e o preço que está sendo cobrado;
Sempre ajustar o preço conforme demanda e o nível da entrega que é realizada;
Alinhamentos claros com o cliente sobre expectativas e garantia de ter o dinheiro de volta;

[III] COLOCAR NA PRÁTICA

[1] Que ideias você teve para utilizar o Corpo Explica no seu ambiente de trabalho? Que ação simples você pode implementar hoje no seu ambiente profissional que vai te ajudar a alcançar seus objetivos?

[2] Que ideias você teve para utilizar o Corpo Explica na forma que você realiza a prospecção dos seus clientes? Que ação simples você pode implementar hoje para prospectar clientes utilizando o Corpo Explica?

[3] Que ideias você teve para realizar o seu marketing e compartilhar sua mensagem nas mídias digitais e offline? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?

[4] Que ideias você teve para montar um portfólio de serviços e produtos atrativo e com proposta de valor adequada para os seus clientes? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?

[5] Que ideias você teve para aplicar na sua vida? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?
