WEBSÉRIE

EMPREENDENDO COM SEMIJOIAS

AULA 2

Como conquistar clientes de forma infinita

WEBSÉRIE
EMPREENDENDO COM SEMIJOIAS

CRONOGRAMA DAS AULAS (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Aula 1: 29/08, às 09h - A grande oportunidade do ramo de semijoias

Aula 2: 31/08, às 09h - Como conquistar clientes de forma infinita

Aula 3: 02/09, às 09h - Estratégia completa para faturar 10k (ou mais) por mês com semijoias

ACESSE AS AULAS AQUI

Bem vindos a segunda aula da

WEBSÉRIE
EMPREENDENDO COM SEMIJOIAS

Lembrando, este treinamento é apenas o ponto de partida que você precisa para alavancar seus resultados...

Ao final desta semana, você terá uma oportunidade de crescimento única, para chegar ainda mais rápido aos 10 mil de faturamento.

Oportunidade esta, que você vai conhecer na 3° aula.

Antes de dar início ao resumo da segunda aula, vamos recapitular o que você aprendeu até aqui...

Na aula 1, contei um pouco da minha história e mostrei como é possível vender Semijoias com até 1000% de margem de lucro.

Além disso, falamos sobre a importância do mix de produtos e como você pode montar o seu da melhor forma para atingir grandes faturamentos.

Se a caso você não assistiu a primeira aula, minha sugestão é que volte lá para assistir, pois a aula de hoje é uma sequência da aula anterior, ok?

Na aula 2, vou te explicar como eu e os meus alunos fazemos para ter clientes infinitos, vender todos os dias e consequentemente faturar pelo menos 10 mil reais por mês com semijoias.

Além disso, eu vou te ensinar uma forma de como iniciar no ramo de semijoias mesmo se você não tiver dinheiro para investir e ainda assim conseguir margens altíssimas.

ASSISTIR A SEGUNDA AULA

O primeiro passo, é entender que vender semijoias é um jogo de desejo.

Quanto mais você conseguir gerar desejo sobre os produtos da sua marca, mais você vai conseguir vender para os clientes certos.

Tudo é uma questão de PERCEPÇÃO QUE O SEU CLIENTE POSSUI sobre o seu produto.

E olha, você não precisa ter um lindo showroom pra fazer isso.

Na verdade, 99% DOS MEUS ALUNOS TRABALHAM DE CASA, alguns somente nas horas vagas e mesmo assim faturam mais de 10 mil reais por mês.

Como a minha aluna Thais, da marca Thais Parize Jóias, que atingiu R$ 100 mil reais de faturamento trabalhando do quarto da casa dela.

ASSISTIR A SEGUNDA AULA

Mas como eu disse, aumentar o desejo sobre os produtos é a principal estratégia que fará você vender todos os dias.

E é isso que iremos aprender agora.

Despertar o desejo de compra de seus clientes, acontece em 3 níveis diferentes.

Sensação, Percepção e Emoção

Quando você trabalha esses níveis na sua estratégia, sua marca cria um grande elemento de diferenciação que passa a atrair clientes de forma infinita, seja por indicação ou por campanhas de vendas.

Vamos para o primeiro nível 1 para despertar desejo no seu cliente: **INFORMAÇÃO.**

É quando as marcas simplesmente informam às pessoas o que elas vendem, esse é o nível mais simples e é onde 99,9% das pessoas do ramo de semijoias atuam.

A maioria acredita que somente informar que vende semijoias é o suficiente para ter lucro, e na verdade não é.

Uma grande parte de quem vende Semijoias e acessórios, vai para o instagram ou whatsapp e apenas posta foto de qualquer jeito.

Sem estratégia e sem se preocupar qual a impressão que aquela foto está causando no cliente.

E deixa eu te falar uma coisa, a primeira impressão é a que fica! Se você causar uma impressão negativa logo no início, será mais difícil conquistar esse cliente.

Você já viu alguém colocando um storie somente da foto da Semijoia, sem nenhuma descrição sobre o produto?

Ou já viu alguém atendendo uma cliente presencialmente e simplesmente jogar as peças no colo da cliente ou em cima de uma mesa?

Pois essas são atitudes de quem não despertar desejo, muito pelo contrário, quem faz isso provavelmente não consegue vender nem ao menos R$1000 reais por mês.

A semijoia pode te trazer até 1000% de margem, mas se você não souber transformar todo esse potencial em lucro não vai adiantar muita coisa.

Já o segundo nível para despertar o desejo, é o aumento da PERCEPÇÃO DE VALOR pela imagem.

Deixa eu te mostrar essas duas fotos. Qual delas você acredita que tem maior potencial de atrair um cliente? a foto um ou a dois?

Acredito fortemente que você votou na foto dois por motivos óbvios. Além da foto estar melhor iluminada e mais nítida, ela mostra exatamente como o produto fica no corpo do cliente.

Certa vez alguém me falou o seguinte:

"Gustavo, meu objetivo é fazer que minhas clientes achem que meus produtos custam caro, para que quando eu faça a venda elas estejam com um valor muito mais acessível do que o cliente pensou"

Eu achei isso genial.

Afinal, vendas de semijoias é sobre isso! Essa é a percepção criada por você através de fotos bem feitas e através de cores bem definidas para sua marca.

Ao aplicar isso você já sai na frente da maioria das pessoas do ramo de semijoias.

Agora, o terceiro e mais profundo nível de geração de desejo é onde praticamente ninguém do ramo de semijoias atua, mas que está presente em todas as coisas do nosso dia a dia.

Pensa comigo, o que faz um filme ser bom pra você?

O que faz uma pessoa querer namorar ou casar com a outra?

O que faz as pessoas quererem ter filhos?

O que faz uma pessoa brigar ou discutir com a outra?

São as EMOÇÕES.

Quando você desperta a emoção nos seus clientes, você deixa uma marca e isso é algo que a pessoa jamais esquece.

A emoção pode ser despertada de várias formas diferentes, mas sempre utilizando os 5 sentidos do ser humano.

Por exemplo, é possível despertar a emoção através do olfato, utilizando uma essência especial para a sua marca, que faz que sempre que o cliente sinta aquele cheiro lembre-se de você.

A emoção também pode ser despertada através dos ouvidos, quando você coloca uma música ambiente relaxante, ou ainda quando você usa música com forte impacto emocional em um post nas suas redes sociais.

Também é possível despertar a emoção através da visão, que junto com audição tem um poder incrível de gerar sentimentos através de vídeos de divulgação.

Com um simples celular, você pode fazer vídeos utilizando aplicativos, como o inshot e o capcut.

Dessa forma você consegue despertar muitas emoções no seu cliente usando alguns sentidos como visão, audição e etc. E consequentemente faz o cliente se imaginar usando a peça que você mostra no vídeo.

Outra estratégia que ajuda no aumento do desejo, é a forma como você se *comunica com seus clientes.*

Quanto mais detalhes e características você der sobre o produto, maiores são as chances de gerar desejo e realizar a venda.

Por exemplo, se eu for vender uma peça pra você falando assim:

"Essa é uma corrente veneziana com 45 centímetros, o valor dela é de R$49,00"

Simples demais né? Não gerou desejo e talvez o cliente nem saiba o que é veneziana.

Agora se eu falar que:

"Essa é uma corrente de 45 centímetros, ideal para mulheres que desejam deixar o look do dia a dia mais despojado e sofisticado.

Por ser uma corrente com espessura de 0.8mm torna-se praticamente uma joia para também ser usada em ocasiões especiais, tal como um jantar romântico ou de negócios.

O valor é de apenas 6x de R$7,50 no cartão sem juros ou R$49,00 à vista via pix.

Essa corrente faz parte da nossa coleção essencial, e possui garantia de 1 ano em relação ao banho"

Completamente diferente, certo?

Agora eu gerei desejo apenas pela forma como comuniquei a venda do produto.

Isso pode ser feito com todas as semijoias, seja para posts no instagram ou para vendas presenciais.

E eu sei que talvez você possa estar se perguntando ***"mas Gustavo, como isso vai me trazer clientes infinitos e fazer eu vender mais de 10 mil reais por mês?"***

BOM, É SIMPLES.

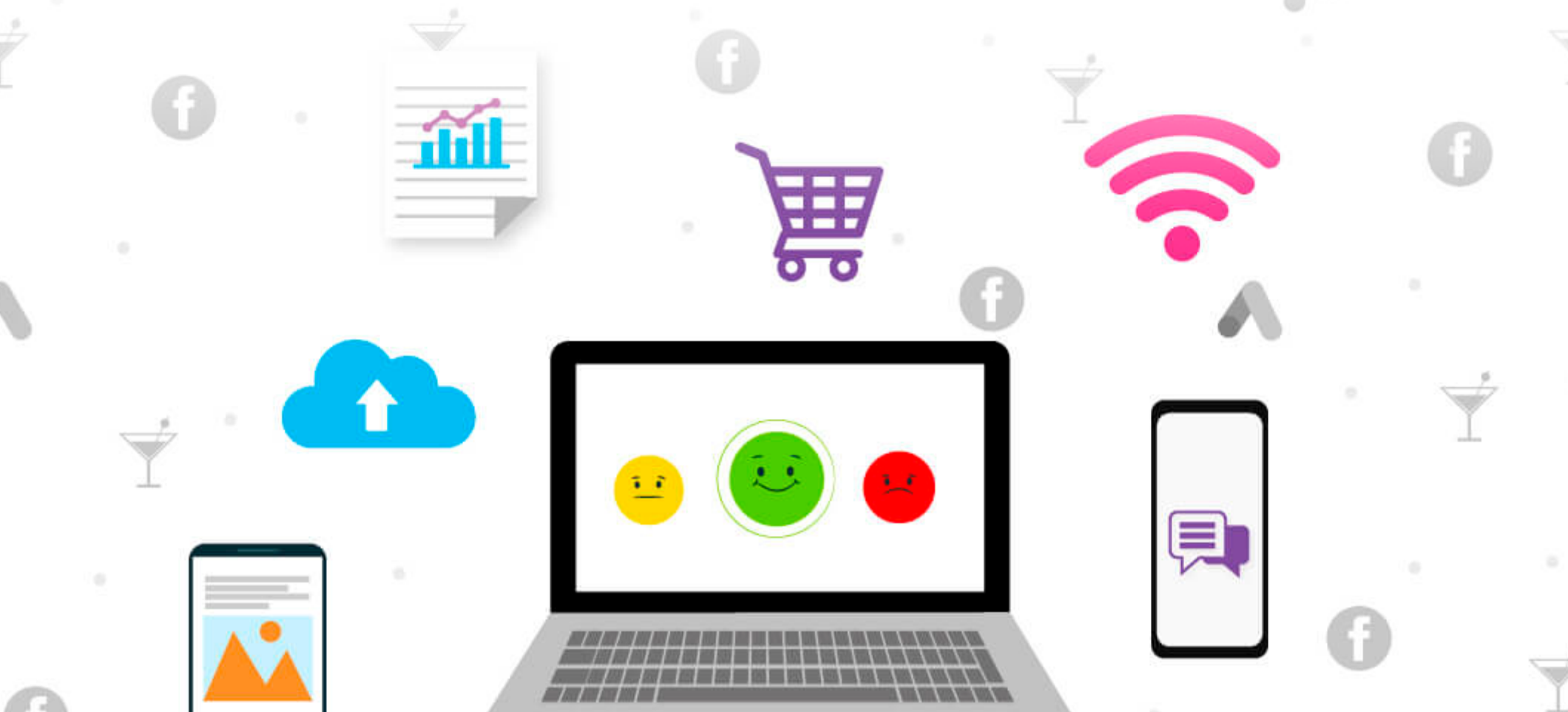
Ao agregar valor à sua marca e aos seus produtos, você cria autoridade de marca, as pessoas passam a ver você com olhos de desejo e isso faz com que elas queiram comprar de você.

Entenda que os clientes desejam marcas que elas se sintam representadas, e convenhamos que ninguém se sente representado por uma marca que não gera valor e que não valoriza o cliente.

FAZ SENTIDO?

Investir na construção de marca é algo que não está no radar da maioria das pessoas do ramo de semijoias, mas que agora está no seu radar e fará toda a diferença no seu faturamento.

Se você está mais no início, esse já será um grande diferencial para você já começar da forma correta, mesmo se estiver iniciando com um baixo investimento.



Como iniciar no ramo de Semijoias sem dinheiro?

Existem 3 formas de iniciar com baixo investimento, mas todas elas estão relacionadas a você utilizar uma estratégia de alavancagem, ou seja, utilizar dinheiro de um terceiro para investir em você.

A primeira forma é você começar com cartão de crédito, comprar seus produtos em 6x e aplicar a margem de até **1000%** conforme eu ensinei aqui nas aulas.

Pensa só, se você comprar **R $5.000** reais em produtos parcelados em 6x, você vai pagar a primeira parcela daqui a 30 dias no valor de **833,00** reais.

Conseguindo uma margem de **1000%** esses 5 mil se transformam em 55 mil reais a preço de venda, e você só precisa vender **R$ 833,00** para pagar a parcela do cartão.

Essas são 4 ou 5 peças que você vende no mês, e sinceramente com as estratégias de vendas certas, se torna fácil de vender.

A segunda forma é utilizar essa mesma estratégia, porém agora utilizando um investidor.

Pode ser seu marido, sua esposa, seu cunhado, não importa... alguém que você sabe que poderia te emprestar esse dinheiro para você iniciar seu negócio.

Além disso, tem a terceira possibilidade que é fazer exatamente a mesma coisa, porém dessa vez com um financiamento bancário.

Lógico que isso eu recomendo somente se você conseguir uma boa taxa de juros.

Essas são formas para que você possa encontrar uma solução para a falta de dinheiro e começar a ter lucros o mais rápido possível.

E te contando um segredo, foi exatamente assim que eu fiz para crescer em minhas empresas.

Sempre usei dinheiro que não era meu. Hora foi de banco, hora foi parcelando minhas compras...

Porém, isso que estou te mostrando aqui é exatamente como as pessoas que enriquecem fazem para conseguir capital e multiplicar seu patrimônio.

Agora, antes de encerrar o conteúdo dessa aula, preciso te dar dois recados muito importantes.

O primeiro, é que na próxima segunda feira irei abrir as matrículas para a nova turma do meu treinamento Revolução das Jóias.

Você vai aprender todas as estratégias de forma avançada para alcançar grandes resultados:

- Negócios
- Gestão financeira
- Planejamento e compra de produtos
- Vendas: online, equipe de revendedoras, atacado, entre outras...

Será um mergulho no seu negócio! Vamos desbravar juntos a criação de uma marca de sucesso, através de estratégias de diferenciação e escala.

O segundo recado, é que na próxima aula vou te mostrar o passo para sair do zero e atingir os 10 mil reais de faturamento por mês.

Vou revelar como funciona o Revolução das Jóias por dentro para que você saiba exatamente os passos para ter muito resultado nesse ramo.

Então é isso... nos vemos na próxima aula, grande abraço e fique com Deus!

GUSTAVO BECKER

EMPRESÁRIO E MENTOR DE MAIS DE 2.000 ALUNAS

Meu nome é Gustavo Becker, sou Especialista e Empresário no ramo de Semijoias, CEO e fundador da Becker Jóias, mentor e professor de mais de 2000 empreendedoras do ramo de Semijoias.

Atuo há mais de 8 anos no mercado de semijoias, e ajudo as pessoas a profissionalizarem suas marcas de semijoias transformando pequenas empresas em negócios super lucrativos.

Tenho alunas e clientes em 7 países diferentes: França, Inglaterra, Estados Unidos, Chile, Portugal, Paraguai, Brasil e também sou dono de uma galvânica na cidade de Limeira, em São Paulo.