

EM TEMPOS DE CRESCIMENTO DO CONSÓRCIO, ESPECIALISTA E CAMPEÕES EM VENDAS LISTAM DEZ BENEFÍCIOS DO PRODUTO E DÃO DICAS DE COMO ATRAIR MAIS CLIENTES

PRONTO PARA ARRASAR?

Há quem diga que o ano só começa mesmo depois do carnaval. Então, essa matéria vem bem a calhar para quem deseja arrasar nas vendas em 2013. A *Rodobens Consórcio Revista* arregaçou as mangas e procurou o consultor Pedro Furquim e também campeões de vendas para extrair deles os principais argumentos para conquistar clientes de consórcio. O resultado é uma lista de dez itens que você acompanha nas próximas páginas – e a certeza de que, com tanto argumento bom, sua única dificuldade será escolher qual é o melhor!

Com a palavra, o consultor Pedro Furquim

O importante mesmo é fazer o cliente pensar da seguinte forma: "Se optar pelo consórcio, posso até esperar um pouco mais para realizar meu sonho, mas o que importa é que estarei pagando muito menos e que, a qualquer momento, posso abreviar essa conquista por meio do lance!"

POR QUE O CONSÓRCIO?

A primeira parte desta matéria foca nas características do consórcio que encantam os clientes – afinal, o primeiro passo da venda está na apresentação do produto, que deve ter o potencial de despertar o interesse do cliente. Então, fique atento a essas dicas de abordagem:

1) Esqueça os juros

Esse é um dos argumentos mais básicos e utilizados pela maioria dos consultores de venda. Afinal, a ausência dos juros é um dos pilares do consórcio e, sem dúvida, um dos grandes motivos que fazem do produto um grande sucesso. Mesmo com a taxa de administração, o consórcio apresenta, quando comparado a outros modelos de compra parcelada, um valor muito competitivo, o que atrai aos que não necessitam do bem imediatamente e querem programar sua compra.

2) Quem planeja se dá bem

Consórcio é para quem gosta de se planejar. Isso é fato. Mas o que os grandes campeões de vendas dizem é que, além de ser um ótimo investimento para quem pode esperar para adquirir o bem e deseja pagar por ele de forma parcelada, o produto pode ser uma boa pedida para quem tem o dinheiro para comprá-lo à vista. Isso se explica: utilizando o consórcio para comprar um bem de valor elevado, como um imóvel, por exemplo, o cliente não perde o seu capital total (pode conseguir o imóvel por um lance que não vai consumir grande parte do seu dinheiro) e pode aproveitar para continuar investindo o que sobrou da quantia inicial. Isso sem contar que esse planejamento com o consórcio é garantia de bons frutos: por sorteio ou por lance, o cliente sempre ganha, já que o bem está à sua espera.

3) Facilidade para imóveis

Desde 2010, o cliente de consórcio de imóveis tem diversas opções de uso do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço). Antes, era possível apenas complementar o valor da carta de crédito ou compor o valor do lance. Agora, além dessas opções, o cliente pode liquidar, amortizar ou pagar parte das parcelas do consórcio. São facilidades que podem fazer a diferença para o seu cliente optar pelo consórcio na hora de buscar a casa própria.



Consultor
Pedro Furquim
expõe diversos
benefícios do
consórcio

Com a palavra, o consultor Pedro Furquim

No consórcio, VBC = VLC, isto é: o Valor do Bem de Capital é igual ao Valor do Lance Vencedor:

Imagine comprar um caminhão no valor de R\$ 200 mil pelo consórcio, ofertando um lance de 60% – ou R\$ 120 mil. Se o seu lance for o vencedor e o caminhão, trabalhando, produzir o suficiente para pagar todas as parcelas do consórcio a partir daí, o caminhão de R\$ 200 mil terá custado, efetivamente, R\$ 120 mil. A diferença de R\$ 80 mil será paga com fretes!

O mesmo raciocínio serve para motos, automóveis, tratores, máquinas agrícolas e imóveis, desde que esses bens produzam ganhos mensais suficientes para pagar as parcelas do consórcio após a contemplação.

4) Cota é ativo

Apesar de às vezes parecer intangível, a cota é um verdadeiro ativo nas mãos do cliente, o que o deixa com muito mais flexibilidade para fazer negócios, inclusive utilizando a cota como um produto. Um exemplo disso é que, se o cliente está com algum problema e não pode mais pagar as cotas, não há problema algum em negociá-la com outro consorciado.

5) Poder de compra garantido

Alguns clientes têm medo de comprarem uma cota, ficarem entre os últimos contemplados e, com isso, perderem o poder de compra. A preocupação é clara: vamos supor que um carro 0km que custa R\$ 30 mil hoje não deve estar no mesmo valor daqui a cinco anos. Por isso, é importante deixar claro uma coisa para o cliente: o crédito dele é atualizado! Assim, mesmo que ele esteja entre os últimos contemplados, acaba tendo benefícios, já que, durante o início da cota, ele pagava por um bem de R\$ 30 mil e, no final, vai receber um bem que pode ter um valor maior do que esse, algo que não acontece em outros modelos de compra.

POR QUE A RODOBENS CONSÓRCIO?

Não é só o consórcio que tem diversos benefícios. Se a opção pelo produto já representa um ótimo negócio, escolher o produto da Rodobens Consórcio traz ainda mais valor a essa escolha. A seguir, veja cinco bons motivos para negociar com a Rodobens Consórcio que devem ser apresentados ao seu cliente:

6) Marca forte

O consórcio comemorou, em 2012, seu aniversário de cinquenta anos. Já a Rodobens Consórcio comemorou 46 – o que significa que a história da empresa, em grande parte, se confunde com a história do consórcio. Esse é um grande diferencial na hora da compra: nenhuma empresa chega a essa marca de quase cinquenta anos sem ter uma trajetória limpa e que passe credibilidade, o que vale muito quando se fala de escolhas financeiras. E, por falar em credibilidade, o consórcio é regulado pelo Banco Central, o que significa um rígido controle e uma série de regras que devem ser respeitadas para oferecer o melhor ao cliente.



Argumento infalível!

O consultor de vendas Fábio Ferreira, da Mardisa Clark, do Rio de Janeiro/RJ, é um grande campeão em vendas. E, se há algo que ele utiliza muito bem para conseguir fechar as cotas, é a força das empresas que representa: Mercedes-Benz e Rodobens Consórcio. “Sempre mostro que é um consórcio em rede nacional, com opção de parcelar o lance e que é fruto de uma parceria entre duas empresas gigantes e de credibilidade”, diz. “Faço o cliente analisar todos esses prós e já busco fechar a cota”

7) Planos e prazos diversificados

O cliente quer dar lance, mas, principalmente no começo do grupo, reclama que o valor para conseguir a contemplação é alto. Para dar chances iguais a todos, a Rodobens Consórcio oferece o lance fixo, quantia pré-definida na abertura do grupo para que os clientes possam oferecer um valor fixo e, assim, participar de um sorteio com menos participantes (apenas aqueles que optam por oferecer esse valor).

8) Diferenciais

Com a Rodobens Consórcio, quem faz o plano é o cliente, literalmente. Isso porque existe um leque extremamente diversificado de prazos e de produtos – ou seja, diferentes valores de crédito. Com isso, tudo o que o consultor de vendas precisa fazer é “honrar” o nome da profissão: prestar uma consultoria. Por meio da abordagem e da conversa com o cliente, é possível verificar todos os seus anseios, as suas necessidades, as suas condições de pagamento etc., oferecendo o produto ideal para o que ele precisa.



9) Prêmio Pontualidade Seguro

Mais um benefício exclusivo da Rodobens Consórcio, oferecido pela Rodobens Corretora de Seguros e suas seguradoras, o Prêmio Pontualidade é um agradável “mimo” aos clientes que pagam em dia as parcelas de sua cota. Com ele, esses clientes adimplentes participam de um sorteio semanal (realizado pela Loteria Federal) em que concorrem a valores significativos, podendo, em alguns casos, receber até mais do que o valor da cota! *(mais sobre o assunto na página 11)*

10) Campanhas especiais

Se há algo que a Rodobens Consórcio faz de melhor é valorizar o seu cliente, os seus parceiros e os seus representantes. Por isso, há diversas campanhas que aliam todos os benefícios do consórcio a “presentes” exclusivos. Os mais famosos, claro, são as campanhas que levam os clientes que compram cotas a viagens únicas – planejadas com todo o cuidado e carinho para oferecer uma experiência incrível aos participantes. Somente nos últimos anos, clientes viajaram para Paris, Punta Cana, Santiago, Nova York, entre outros destinos.



Argumento infalível!

O representante Roberto de Castro, da Multibens Representação, de Linhares/ES, é multicampeão no Programa Qualy Representações e não perde nenhuma oportunidade de apresentar o consórcio a possíveis clientes, independente da faixa de renda deles: “O consórcio é bom para todo mundo, independente da renda”, afirma. Consciente disso, a única preocupação de Roberto é perceber se o cliente tem o perfil para o produto. “O consórcio tem características para o cliente que se programa, mas não é o ideal para clientes imediatistas. É a única solução financeira que propõe que a pessoa guarde dinheiro”, explica.

