



5 REGRAS DE OURO
PARA ALCANÇAR O
SUCESSO

As cinco regras de ouro para alcançar o sucesso

Regra 1 – Contate mais pessoas


Essa é a regra mais importante. Converse com qualquer pessoa que se disponha a escutá-lo por tempo suficiente para uma apresentação. Se você se pegar examinando a sua lista de clientes potenciais e dizendo "... este é velho demais... jovem demais... rico demais... pobre demais... reservado demais... esparto demais...", etc., então está percorrendo um caminho que leva ao fracasso. Nos primeiros estágios, quando você está estabelecendo o seu negócio, precisa conversar com todas as pessoas que puder pela simples necessidade de praticar. Faça isso e a lei das médias mostrará que você será bem-sucedido. No seu negócio, não há nenhum problema que não possa ser solucionado por um aumento na atividade. Se você estiver se sentindo deprimido com os rumos que sua vida está tomando, simplesmente duplique o número de suas apresentações. Se o seu negócio não está crescendo com a rapidez que deseja, aumente a sua produtividade.

Regra 2 – Contate mais pessoas

Continue fazendo convites para suas apresentações. Não importa se você é o melhor vendedor da cidade: se não contatar um bom número de clientes potenciais, não terá grandes lucros. Você pode se vestir muito bem e ser muito simpático, mas, sem uma quantidade significativa de apresentações, ficará apenas na média.

Regra 3 – Contate mais pessoas

Muitos divulgadores de marketing de rede vão apenas levando um negócio, sem correr muito atrás, e nunca alcançam o seu verdadeiro potencial. Eles acham que isso ocorre por causa dos clientes que eles não conseguem convencer. Mas não é verdade – isso ocorre por causa dos clientes que eles deixam de contatar. Conte a sua história inúmeras vezes. Obedeça a essas três primeiras regras e torne-se um vitorioso!



Regra 4 - Use a lei das médias

A lei das médias governa o sucesso de todas as atividades da vida. Segundo ela, se você fizer a mesma coisa da mesma maneira e sob as mesmas circunstâncias inúmeras vezes, essa ação produzirá um conjunto de resultados que permanecerá sempre constante.

Na corretagem de seguros, descobri uma média de 1:56. Isso significava que se eu saísse às ruas e fizesse uma pergunta negativa, como “Você não quer comprar uma apólice de seguro de vida, quer?”, 1 pessoa em cada 56 responderia “sim”. Portanto, se eu fizesse essa pergunta 168 vezes por dia, efetuaria 3 vendas diárias e estaria entre os melhores vendedores!

Se você ficasse parado numa esquina e perguntasse a todas as pessoas que passassem “Que tal se associar a mim em um negócio de marketing de rede?”, a lei das médias lhe forneceria um resultado. Talvez 1:100 respondesse “sim”.

Essa lei sempre funciona.

Quando eu era garoto e vendia esponjas de porta em porta, por 20 centavos de dólar a unidade, minhas médias eram de **10:7:4:2**.

Em cada grupo de 10 casas em que eu batesse entre as 16h e as 18h, 7 moradores atendiam à porta, 4 ouviam a minha apresentação e 2 compravam a minha esponja. Portanto eu ganhava 40 centavos de dólar, que era muito dinheiro em 1962, sobretudo para um garoto de 11 anos. Em uma hora eu conseguia tranquilamente bater em 30 portas e assim, num período de duas horas, efetuava 12 vendas que totalizavam 2,40 dólares. Já que eu sabia como as médias funcionavam, nunca me preocupava com as 3 portas que nunca se abriam, as 3 pessoas que não queriam me ouvir ou as 2 que não compravam. Eu estava certo de que, se batesse em 10 portas, ganharia 40 centavos. Ou seja, todas as vezes que a minha mão tocava uma porta, eu ganhava 4 centavos, independentemente do que acontecesse a seguir.

Essa era uma incrível fonte de motivação para mim – bater em 10 portas e ganhar 40 centavos! O sucesso dependeria apenas da velocidade com que eu conseguisse bater nessas portas.

Tome nota de suas médias



O registro das médias e das estatísticas da minha atividade de vendas era muito estimulante. Logo parei de me importar quando uma porta não se abria, alguém não me ouvia ou não comprava. Desde que batesse em muitas portas e tentasse fazer uma apresentação, eu seria um sucesso. A partir desse momento eu pude relaxar e me divertir batendo nas portas.

Tomar nota de médias e estatísticas mantém você otimista e no rumo certo.

Esse é o segredo para a motivação permanente e para lidar com a rejeição. Quando o seu foco está nas suas médias, o resto não o incomoda. Você quer apenas fazer o próximo contato o mais rápido possível. Quando não compreende as médias, sua motivação se baseia no que acontecerá a seguir. Se alguém lhe disser “não”, ficará desanimado. Se uma porta não se abrir, poderá se sentir deprimido. Quando você aceita e compreende a lei das médias, nada disso importa. Anote e guarde as estatísticas de seus contatos/apresentações/novos membros e você desenvolverá rapidamente seu próprio conjunto de médias.

Controlando meu próprio destino

Quando eu era adolescente, trabalhava à noite vendendo panelas, roupa de cama e cobertores, basicamente por indicação. Minhas médias eram de 5:3:2:1. Três em cada 5 clientes potenciais para quem eu telefonava marcavam uma reunião comigo. No entanto eu só conseguia fazer uma apresentação para 2 clientes porque o terceiro me dava um bolo, cancelava o compromisso, recusava-se a ouvir ou fazia alguma outra objeção que fugia ao meu controle. Dos 2 que me ouviam, 1 comprava, e eu ganhava 45 dólares. Portanto, para cada grupo de 5 pessoas que eu telefonava, eu recebia 45 dólares de comissão, o que representava 9 dólares por telefonema.

Isso significava que cada “sim” ao telefone equivalia a 15 dólares ganhos, independentemente do fato de eles comprarem ou não, comparecerem ou não, ou do que me dissessem. Era fantástico!

Eu tinha total controle do meu próprio destino. A maioria dos outros vendedores ficava deprimida quando um cliente potencial dizia “não”. Mas eu via a situação de seus contatos/apresentações/novos membros e você desenvolverá rapidamente seu próprio conjunto de médias.



Controlando meu próprio destino

Quando eu era adolescente, trabalhava à noite vendendo panelas, roupa de cama e cobertores, basicamente por indicação. Minhas médias eram de **5:3:2:1**.

Três em cada 5 clientes potenciais para quem eu telefonava marcavam uma reunião comigo. No entanto eu só conseguia fazer uma apresentação para 2 clientes porque o terceiro me dava um bolo, cancelava o compromisso, recusava-se a ouvir ou fazia alguma outra objeção que fugia ao meu controle. Dos 2 que me ouviam, 1 comprava, e eu ganhava 45 dólares. Portanto, para cada grupo de 5 pessoas que eu telefonava, eu recebia 45 dólares de comissão, o que representava 9 dólares por telefonema.

Isso significava que cada "sim" ao telefone equivalia a 15 dólares ganhos, independentemente do fato de eles compra-rem ou não, comparecerem ou não, ou do que me dissessem. Era fantástico!

Eu tinha total controle do meu próprio destino. A maioria dos outros vendedores ficava deprimida quando um cliente potencial dizia "não". Mas eu via a situação de outra maneira e em pouco tempo me tornei o vendedor número 1 da empresa no meu país.

Minhas médias de 5:3:2:1 significavam:

Telefonemas	US\$9,00
Reuniões marcadas	US\$15,00
Apresentações	US\$22,50
Vendas	US\$45,00

Nunca procurei pessoas que poderiam comprar de mim. Meu principal objetivo era telefonar para clientes potenciais.

Este é o segredo: não procure novos distribuidores – procure clientes potenciais que estejam dispostos a ouvir a sua apresentação. A lei das médias dará conta do resto.

Acertando em cheio

Aos 20 anos, entrei para o ramo de seguros de vida. Aos 21, fui o mais jovem corretor a vender mais de 1 milhão de dólares em apólices no primeiro ano de trabalho. Minhas médias eram de **10:5:4:3:1**.



De cada 10 clientes potenciais que atendessem o telefone, 5 concordavam em marcar uma reunião, mas 1 não comparecia, de forma que eu me encontrava apenas com 4. Desses 4, eu conseguia finalizar a minha apresentação apenas para 3, 1 efetuava a compra e eu faturava 300 dólares. Minha meta era conseguir sempre que 5 pessoas dissessem “sim” a uma reunião. Eu nunca me concentrava naqueles clientes potenciais que não apareciam, naqueles que não ouviam a minha apresentação ou nos 2 que não compravam. Essas ocorrências nada mais eram do que etapas necessárias para encontrar o comprador. Na realidade, se um cliente potencial não aparecesse para uma reunião, eu não me importava, pois já tinha previsto levar um bolo de um deles, e, mesmo quando isso acontecia, eu ganhava 60 dólares.

Eu sabia que, se 10 pessoas atendessem o telefone, 5 concordariam em me ver e eu acabaria com 300 dólares de comissão. Isso equivalia a 30 dólares por cliente potencial que atendesse o telefone.

Minhas médias de 10:5:4:3:1 significavam:

Telefonemas	US\$30,00
Reuniões agendadas	US\$60,00
Apresentações	US\$75,00
Finalizações	US\$100,00
Vendas	US\$300,00

Aos 21 anos, eu já havia comprado uma casa, dirigia um Mercedes-Benz do ano e tinha um padrão de vida muito confortável. Agora tudo se resumia à frequência com que eu conseguisse fazer 5 clientes potenciais aceitarem marcar uma reunião por telefone.

Regra 5 – Melhore suas médias

Na corretagem de seguros, eu sabia que cada vez que telefonasse e falasse com uma pessoa – qualquer uma – eu ganharia 30 dólares. No entanto, para mim, a média de 5 reuniões para 10 telefonemas não era boa o bastante, pois indicava que eu estava perdendo muitos clientes potenciais. Eu precisava montar um sistema que produzisse, pelo menos, 8 reuniões para cada 10 telefonemas. Dessa maneira, eu não teria que procurar tanto por novos clientes porque não esgotaria minhas chances tão depressa ao telefone. Minha média reunião-para-apresentação de 5:4 significava que 20% de meus clientes potenciais não compareciam, portanto, eu conseguiria diminuir essa diferença se telefonasse para clientes



potenciais não compareciam, portanto, eu conseguiria diminuir essa diferença se telefonasse para clientes potenciais mais bem qualificados. Minha média de apresentação-para-finalizações de 3:1 também podia ser melhorada. Mas eu sabia que, mesmo que não mudasse nada, continuaria a ganhar 30 dólares cada vez que pegasse o telefone.

A lei das médias sempre trabalhará a seu favor.

Registrar continuamente suas médias o mantém racional e lhe mostra em que área é necessário melhorar e o máximo de sucesso que você poderá alcançar. Isso permite que você se concentre nas atividades que produzem resultados, e não no que acontecerá a seguir.

As médias no marketing de rede

Venho treinando divulgadores de marketing de rede desde a década de 1970 e reuni os resultados de indivíduos e organizações que alcançaram os mais altos níveis de sucesso.

No marketing de rede, são comuns médias de 10:6:3:1.

Em cada grupo de 10 clientes potenciais que ouvem a sua apresentação, 6 ficam animados e dizem que irão se associar ao negócio. Metade deles faz isso de fato. Um dos 3 alcançará o sucesso, 1 desaparecerá e 1 continuará a comprar os produtos. Portanto, a cada 10 vezes que você apresentar o plano, conseguirá 1 distribuidor eficaz a longo prazo.

Agora vem a grande pergunta:

Quanto tempo você leva para falar sobre o negócio a 10 pessoas?

A sua resposta a essa pergunta determinará sua taxa de crescimento. No mundo da corretagem de seguros de vida, todos os corretores vendem 1 milhão de dólares em apólices – sendo que alguns levam muito mais tempo para fazer isso do que outros. Muitos levam de três a cinco anos, ao passo que outros fazem isso em um ano – e é para estes que vão os prêmios e as recompensas. Eu me tornei tão eficiente em contatar pessoas que conseguia vender 1 milhão a cada



12 semanas! Isso quer dizer que o problema era de planejamento, e não de venda. Com o marketing de rede ocorre a mesma coisa. O motivo pelo qual tantos divulgadores de marketing de rede não conseguem alcançar altos níveis de desempenho não está nos clientes potenciais que eles não convencem, mas nos clientes potenciais que eles não contatam. Se você quiser duplicar os seus resultados imediatamente, aqui está o caminho:

Contate o cliente potencial do ano que vem ainda este ano.

No ano que vem você estará telefonando para novos clientes potenciais para lhes falar sobre o negócio, certo? Bem, telefone para eles mais cedo. Contate-os ainda este ano. Vá vê-los agora! Você não tem um problema de venda. Só precisa ser muito organizado e se dispor a falar com o máximo de pessoas que puder. No marketing de rede, o sucesso não tem a ver com convencer pessoas – tem a ver com organização e disciplina para contatar o maior número de pessoas possível, o mais rápido possível. Melhorar suas médias é apenas um processo de aprendizado. (PEASE, 2009)

Referência

PEASE, A. **Como se tornar um campeão de vendas**. Tradução de Sonia Maria Moitrel Schwarts. 1ª. ed. [S.l.]: Sextante, 2009.

