

Boletim Informativo – Alutim

Uma iniciativa da Alutim Alumínio Timbó Ltda. – www.ALUTIM.com.br

Prospecção de Clientes

Uma das dificuldades com que muitas pessoas iniciam seus empreendimentos ou mantêm suas empresas é descobrir como encontrar novos clientes.

Prospectar significa sondar, procurar, achar no mercado aquelas pessoas ou organizações que necessitam das soluções que você produz.

A prospecção é mais do que necessária para dirigir os seus esforços de venda, para aumentar a produtividade na labuta diária de obtenção de clientes.

É dirigir os seus esforços de vendas para um público previamente selecionado. A pergunta básica para prospecção de clientes é: **Onde você vai encontrar os seus clientes?** A seguir algumas dicas:



1) Pesquisa em Revistas Técnicas: a pesquisa em revistas especializadas e um bom trabalho de Marketing Direto tem resultados comprovados para a obtenção de novos clientes.

2) Expansão geográfica: se sua atual carteira de clientes estáveis é composta por médicos, e quase todos os médicos de sua região já são seus clientes, o melhor é buscar uma expansão geográfica.

3) Indicação de um novo cliente: prospecções através da indicação de clientes possuem as melhores chances da empresa fechar novos negócios.

4) Feiras: a participação e visita em feiras e eventos do seu setor são uma excelente ferramenta para prospecção de clientes.

5) Gestor de Negócios: o famoso “representante” é um dos processos mais usuais na hora de expandir um negócio, pois ele intermedia e facilita o relacionamento entre empresa (fornecedora) e empresa (cliente).

6) Redes Sociais: o ingresso das empresas nas redes sociais são uma nova ferramenta para prospecção de clientes. Além disso, elas servem para interagir com seu cliente, produzir conteúdo, notícias e informações sobre a sua empresa.

Importante lembrar que cada empresa tem seu perfil de cliente, e nem sempre uma forma de prospecção que dá certo para uma empresa, poderá dar certo para sua. Frisamos também que todas as formas de prospecção exigem persistência e monitoramento constantes. ■

Feiras 2012

Como vimos no artigo anterior, à participação e visita em Feiras, também é uma ótima ferramenta para a prospecção de novos clientes e serve para se inteirar das novidades que acontecem em seu ramo de atuação.

Por isso elaboramos a seguir uma relação das principais feiras do Setor de Construção Civil que vão acontecer neste ano de 2012, confira:

Construsul 15ª Feira Nacional da Construção.

Site: <http://www.feiraconstrusul.com.br/construsul/>

Data de 01/08/2012 a 04/08/2012 em Porto Alegre – RS.

Fesqua Feira Internacional de Esquadrias, Ferragens e Componentes.

Site: www.fesqua.com.br

Data de 17/10/2012 a 20/10/2012 em São Paulo – SP.

Construir Rio 2012 – Feira Internacional da Construção.

Site: <http://www.feiraconstruir.com.br/rio/>

Data de 07/11/2012 a 10/11/2012 em Rio de Janeiro – RJ.

Para saber de todas as feiras que acontecem no Brasil em 2012, o site da **Ubrafe** tem a programação completa: <http://www.ubrafe.org.br>.

Apresentação de Produtos

Apresentamos a seguir os modelos de Suporte de Corrimão. Atualmente atendemos estas peças nas cores: Fosco, Preto e Branco.



**Suporte de Corrimão
p/ Tubo Redondo**

**Suporte de Corrimão
p/ Tubo Quadrado**

Os Suportes de Corrimão foram desenvolvidos com o objetivo de proporcionar apoio para o corrimão. Ele é fixado na parede com dois parafusos, o perfil do corrimão (madeira ou alumínio) também é fixado no suporte através de um rebite, oferecendo assim maior segurança.

Este e outros lançamentos você encontra em nosso site: www.alutim.com.br – **Produtos**. Lembrando que você pode fazer o seu pedido também pelo site, nós recebemos e enviamos um orçamento para aprovação final. ■