

Priscilla Cruz



start-se

5 PRÁTICAS PODEROSAS PARA SE
POSICIONAR COM ASSERTIVIDADE E
CAPTAR MAIS CLIENTES

QUEM SOU EU?



Muito prazer! Sou **Priscilla Cruz**, mãe da Emanuelle e do Enzo, uma improvável comunicadora, movida por fé e apaixonada por pessoas e café.

Graduada em Direito e Pós Graduada em Gestão Empresarial. Mentora certificada, Palestrante, Speaker TEDx, MC e Escritora. Treinadora de Equipes, Analista Comportamental e Estrategista de Conteúdo.

Especialista em Autoconhecimento, Comunicação, Posicionamento e Encantamento Disney (Modelo de Atendimento e Gestão).

Possuo várias formações na área do desenvolvimento humano, tais como: Inteligência Emocional, Produtividade, Vendas, Endomarketing, Liderança, Life e Coach Trainer, Lean Six Sigma White Belt, Empreendedorismo, Planejamento, Feedback e Feedforward.

Idealizadora do evento Start Experience e criadora do método CAFE.



HOJE, SER MAIS UM NO MERCADO
NÃO É MAIS O SUFICIENTE. VOCÊ
PRECISA **SE POSICIONAR E CRIAR**
ESTRATÉGIAS PARA SE
FORTALECER GARANTINDO QUE
SEU PÚBLICO-ALVO RECONHEÇA
SEU **VALOR**, SEUS **DIFERENCIAIS**.





POSICIONAMENTO

Você sabe o que significa a Expressão “se posicionar”? Segundo o dicionário, posicionamento é a ação de se posicionar em relação a algo, ou seja, tomar uma atitude e assumir um partido sobre determinado assunto. Do ponto de vista dos negócios, o posicionamento está ligado à sua atitude, opinião, valores e crenças em relação a temas e situações.

As pessoas hoje não compram preço, elas compram solução, benefícios, transparência e atenção. Quando você aprende e reconhece o quanto isso é importante, você conquista destaque e autoridade, se conecta com o público certo que realmente precisa do que você faz e impulsiona seus resultados.

É preciso estar constantemente atualizado das novidades e tendências do mercado para se posicionar como especialista e conquistar a confiança dos clientes, aumentando as chances de vender mais.

Seja qual for o produto ou serviço que você oferece ou qual a maneira com que você realiza suas vendas – pessoalmente, pela internet ou por pessoas terceirizadas – a forma como você comunica, se posiciona e constrói relacionamento com o seu público tem grande importância e influência nos fluxos de trabalho e nos resultados que você espera e pode alcançar.



PRIMEIRA PRÁTICA



TENHA DEPOIMENTOS DOS SEUS CLIENTES

Você certamente já foi influenciado por um gatilho mental de prova social. Esse gatilho é muito importante para acelerar vendas por meio da influência de quem já conhece seu produto ou serviço, inclusive nas vendas B2B.

Incluir depoimentos dos clientes em seu negócio é uma excelente estratégia para conquistar novos clientes. Isso porque, esses depoimentos atuam como prova social e aumentam a confiança dos consumidores em sua empresa.

Ao utilizar depoimentos, é importante escolher aqueles que foram bem-sucedidos e estão satisfeitos com o produto ou serviço oferecido. Além disso, é fundamental que esses depoimentos sejam autênticos e verdadeiros, para que não haja nenhum tipo de desconfiança por parte do público.

Outra dica importante é exibir esses depoimentos em locais estratégicos, como em seu site, redes sociais e materiais de divulgação. Dessa forma, os potenciais clientes terão acesso fácil aos resultados que você já teve, e poderão se sentir mais seguros em realizar uma compra ou contratar seus serviços.

Em resumo, é uma excelente estratégia para conquistar novos clientes, aumentando a confiança do seu público e a sua autoridade.



SEGUNDA PRÁTICA



TENHA UM PORTIFÓLIO COM TODOS SEUS SERVIÇOS

Ter um portfólio de apresentação profissional com todos os seus serviços e informações relevantes é muito importante. Ele é uma ferramenta essencial para mostrar aos seus clientes o seu trabalho, a sua expertise e experiência.

O portfólio funciona como uma vitrine, onde você pode apresentar seus trabalhos anteriores e demonstrar a qualidade do que você faz, matérias já publicadas, etc. É uma forma de transmitir credibilidade e confiança para os seus possíveis clientes, pois eles podem ver exemplos práticos do que você já realizou e como foi feito.

Além disso, o portfólio também pode ser usado como uma forma de autoavaliação, permitindo que você analise o seu trabalho e identifique pontos fortes e fracos. Isso pode ajudá-lo a aprimorar suas habilidades e serviços oferecidos, melhorando a sua reputação e atraindo mais clientes.

É como um mídia kit, uma forma eficiente de apresentar seus serviços, quem você é e atrair novos clientes. É uma ferramenta fundamental para quem deseja se destacar no mercado de trabalho e conquistar cada vez mais oportunidades.





TERCEIRA PRÁTICA



PARE DE VENDER POR PREÇO APRENDA A GERAR VALOR

Preço é a quantia em dinheiro que é paga por um determinado produto ou serviço. Já o Valor é o que é atribuído ao seu produto e o que ele proporciona para o cliente.

Para gerar valor, é preciso entender as necessidades e desejos do seu público-alvo. Antes de vender um produto ou serviço, é importante ter uma conversa com os seus clientes em potencial para entender o que eles estão procurando. Dessa forma, você poderá personalizar a sua oferta para atender às necessidades reais que eles possuem.

Além disso, é importante focar nos benefícios que você pode oferecer ao cliente, em vez de apenas no preço. Invista em estratégias de marketing que destaquem os benefícios do que você está oferecendo, como a qualidade, a durabilidade, os resultados obtidos, etc. Principalmente, como você os faz sentir.

Outra dica importante é oferecer um excelente atendimento ao cliente. Esteja sempre disponível para responder às perguntas e preocupações dos seus clientes, e ofereça um serviço pós-venda excepcional. Isso irá ajudá-lo a estabelecer uma relação de confiança, o que é fundamental para gerar valor e fidelizá-los.

Lembre-se de que, ao gerar valor, você estará construindo uma marca forte e duradoura, e poderá se destacar neste mercado cada vez mais superficial e competitivo.





Como explica Warren Buffett:

**PREÇO É O QUE
VOCÊ PAGA,
VALOR É O QUE
VOCÊ LEVA.**



QUARTA PRÁTICA



SEJA AUTÊNTICO, SEJA VOCÊ!

Ser autêntico pode ser assustador, especialmente se você está tentando se destacar em um ambiente competitivo. Mas lembre-se de que as pessoas tendem a valorizar aqueles que são sinceros e genuínos.

Posicionar-se em qualquer área da vida pode ser um desafio, mas a autenticidade é a chave para conquistar o respeito e a confiança das pessoas. Sabe quando você precisa ir no cartório autenticar um documento para que se prove a veracidade daquele papel? Pois é, na nossa vida é a mesma coisa. Inclusive, e principalmente, para a construção de um posicionamento sólido e assertivo.

Quando você se posiciona de forma autêntica, você está sendo fiel aos seus valores, crenças e objetivos, e isso pode ser muito atraente para as pessoas ao seu redor.

A autenticidade é caracterizada pela genuinidade e fidelidade à verdade. Para ser autêntico você precisa de CLAREZA e esse é o primeiro pilar do meu método #CAFE. Nele eu falo sobre autoconhecimento, comportamento, autoestima, objetivos e autorresponsabilidade.

Entenda: seu posicionamento não precisa ser o mesmo que o de todo mundo, mas sim algo que reflita quem você é e no que você acredita, com respeito e sem ofender ninguém.

Seja VOCÊ! Isso te ajudará a construir autoridade, relacionamentos mais fortes e a alcançar seus objetivos de forma mais eficiente.





SÓ É POSSÍVEL SER
AUTÊNTICO A PARTIR DO
MOMENTO EM QUE VOCÊ
PASSA A **ENXERGAR** O REAL
VALOR EM SER A PESSOA
ÚNICA QUE **VOCÊ É.**



6 CARACTERÍSTICAS

DE PESSOAS AUTÊNTICAS



#1. Tomam decisões de forma assertiva e baseiam-se nas próprias expectativas e referências.

#2. Abraçam suas escolhas com firmeza, sem medo de parecerem “fora da curva”.

#3. Sabem ouvir, expressar opiniões e defender seus valores e crenças.

#4. Possuem, e buscam desenvolver constantemente o autoconhecimento.

#5. Dizem a verdade – com respeito – e assumem as consequências.

#6. Se valorizam. Não esperam validação de alguém para serem felizes e completas.



QUINTA PRÁTICA

APRENDA A CONTAR A SUA HISTÓRIA

O **storytelling** é uma técnica poderosa para contar histórias de forma envolvente e persuasiva, impactando diretamente na maneira como você engaja seu público e aumenta suas vendas. Aqui estão alguns dos principais benefícios:

1. Criação de Conexões Emocionais: As histórias bem contadas tocam as emoções das pessoas. Isso gera empatia e cria uma conexão emocional com o público, facilitando o relacionamento com sua marca ou serviço.

2. Diferenciação no Mercado: No storytelling, você pode contar a história da sua marca de uma maneira única e autêntica. Isso diferencia sua oferta no mercado e faz com que ela se destaque entre concorrentes que oferecem produtos ou serviços semelhantes.

3. Engajamento e Memorização: Histórias envolvem o público, capturam sua atenção e tornam sua mensagem mais memorável. Um cliente que se lembra da sua história é mais propenso a lembrar do seu produto ou serviço na hora de tomar uma decisão de compra.

4. Construção de Confiança: Ao contar histórias reais sobre sua jornada, valores ou os problemas que seu produto resolve, você demonstra transparência e constrói confiança, o que é crucial para converter leads em clientes.



5. **Facilita a Persuasão:** O storytelling faz com que sua mensagem seja passada de forma mais natural e persuasiva. As pessoas são mais receptivas a histórias do que a abordagens diretas de vendas, o que aumenta a chance de conversão.

6. **Posicionamento de Soluções:** Através de histórias, você pode mostrar como seu produto ou serviço resolveu problemas para outros clientes, tornando-se um exemplo real de valor e eficácia, o que influencia a decisão de compra.

Integrar storytelling em sua comunicação e estratégia de vendas pode transformar a maneira como você se conecta com seu público, fazendo suas ofertas parecerem mais humanas e acessíveis.

Para criar o seu **storytelling** de sucesso, siga estes três passos:

1. Antes de contar qualquer história, entenda quem é seu público. O que eles desejam? Quais são seus desafios e emoções? Isso permitirá que você crie uma narrativa que ressoe com eles, gerando empatia e conexão.

2. Defina o conflito e a transformação: Toda boa história tem um conflito ou desafio a ser superado. Mostre o problema que seu protagonista (ou sua marca) enfrenta e, mais importante, como ele evolui ou transforma essa situação. O público precisa ver a jornada de superação e aprendizado, que é o verdadeiro núcleo da narrativa.

3. Incorpore emoções e um propósito claro: Emoções são o que prendem a atenção do público e tornam sua mensagem memorável. Inclua momentos de vulnerabilidade, conquistas e lições aprendidas. No final, a história precisa ter um propósito claro – como seu produto, serviço ou experiência pode ajudar o público a enfrentar desafios semelhantes. Isso cria identificação e confiança.

Assim você criará uma história autêntica, envolvente e direcionada para alcançar o objetivo.



SEXTA PRÁTICA



BOAS DOSES DE CAFÉ!

Existem 4 pilares fundamentais para quem deseja se posicionar e comunicar com excelência para ter maiores resultados: CLAREZA, AUTORIDADE, FOCO E EXCLUSIVIDADE.

O **método CAFE** nasceu unindo a minha paixão pelo café, pela essência, pela intensidade e pela excelência. São 4 pilares fundamentais e que farão total diferença na sua jornada.

CLAREZA: Se você não sabe quem é, que mensagem irá comunicar? Autoconhecimento é base. Você precisa ter clareza da sua identidade, do que quer, do que sabe, dos valores que possui. Reconhecer e valorizar a sua história.

AUTORIDADE: São seus resultados que te tornarão autoridade no que você faz. Qual dor você cura? Quem você já ajudou? Autoridade não é autointitulável. É o seu cliente, seguidor, persona que irá cancelar se você é ou não é autoridade no que diz que é.

FOCO: Para se comunicar bem e se posicionar no mercado você vai precisar de organização, planejamento e muito foco. Mapeie estratégias.

EXCLUSIVIDADE: Aprenda que o que é exclusivo não é para todo mundo e as pessoas hoje buscam senso de pertencimento e exclusividade. Crie seu diferencial, sua tribo. Vá além da entrega do serviço ou produto, entregue emoção.



02

AUTORIDADE:

COMUNICAÇÃO
POSICIONAMENTO
RESULTADOS
DEPOIMENTOS

01

CLAREZA:

AUTOCONHECIMENTO
PERFIL
COMPORTAMENTAL
IDENTIDADE
PROPÓSITO



MÉTODO Cafe

04

EXCLUSIVIDADE:

MARKETING
DIFERENCIAL
SENDO DE
PERTENCIMENTO
GERAÇÃO DE VALOR

03

FOCO:

ORGANIZAÇÃO
PLANEJAMENTO
ESTRATÉGIAS
FOCO
FERRAMENTAS



*Despertando você para
comunicar sua essência com
autoridade e resultados,
através de estratégias
práticas, que geram senso de
pertencimento, fidelizam
clientes e criam
embaixadores para a sua
marca.*

[Priscilla Gaminha]



Priscilla Cruz

MENTORA, PALESTRANTE &
CONSULTORA EMPRESARIAL



**PALESTRAS
MENTORIA INDIVIDUAL
CONSULTORIA DE NEGÓCIOS
TREINAMENTOS
GESTÃO DE CONTEÚDO**

**CHAMA NO
WHATSAPP**



AUTOCONHECIMENTO . VENDAS . COMUNICAÇÃO
POSICIONAMENTO DIGITAL . INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

@PRISCILLACRUZOFICIAL