

3Sale Consulting & Cia.

Recurso certo para conquistar, fidelizar clientes e gerar lucro!

Seus clientes esperam pelos nossos produtos e serviços.
Em 3 décadas de atuação no Mercado temos contribuído para que nossos clientes alcancem cada vez mais sucesso, este e o nosso sucesso: Participar do seu sucesso!

Leia mais na página 3



Onde estarão meus clientes?

Freqüentemente encontrarmos empresas que “ligam algum sistema” de prospecção em seus computadores e torcem para que dê os resultados que precisam.

Nosso processo conta com 20 anos de experiência e ajustes gerando resultados a muitas empresas e pode gerar na sua.

Interrompa o processo de queda sistemática das suas vendas.



Use nossa metodologia e experiência para encontrar os clientes que você precisa e gerar os negócios que os acionistas da sua empresa esperam. Utilizaremos metodologia própria testada em centenas de clientes de vários segmentos por mais de 20 anos, e acumulamos experiência para a realização de entrevistas pessoais e telefônicas de levantamento de informações que identifiquem necessidades e gerem novas oportunidades de negócios e lucro.

CONTACT CENTER

São Paulo: Rua Marconi, 92 Centro

Tel. (55 11) 3257-4588 – 7655 1926

(48) 3282 9025 – 9656 8409

Call me by Skype: ejaccoud53

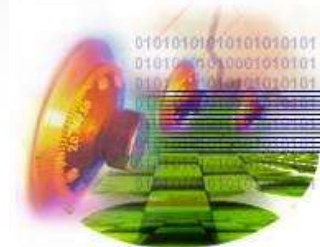
MSN: ejaccoud@3-sale.com

contato@threesale.com

www.threesale.com



AJUDAMOS VOCÊ A GANHAR MAIS DINHEIRO



Como conquistar, manter e fidelizar clientes!

Manter-se em contato regular com seus clientes e a melhor maneira de retê-los e construir a fidelização e lealdade a seu negócio. Incluir ferramentas como um boletim de notícias em forma de Newsletters, como parte da estratégia de comunicação, pode ajudá-lo a atingir seus objetivos.

Nós podemos mantê-los atualizados com idéias, criação, tecnologia e tudo que é necessário para que você faça seu negocio render mais dinheiro com os clientes atuais e conquistar novos clientes.

Podemos fornecer desde layout, sistema de envio e gerenciamento, bem como o banco de dados necessários a conquista de novos clientes e mercados. Nossos trabalhos e nossas equipes estão gerando resultados significativos a dezenas de empresas reconhecidas no mercado nacional e internacional.

Você gostaria de enviar um boletim de notícias, via email, para divulgar seu portfólio de produtos, ofertas e lançamentos? Nós podemos oferecer a você uma maneira de ser mais presente e rápido nas ofertas que faz a seus clientes.

Se essa comunicação necessitar de um sistema que envolva uma Loja Virtual para emissão de pedidos, podemos complementar o projeto como temos feito a vários clientes em nossa carteira. Assim como eles, as suas vendas não ficarão limitadas às 8 horas convencionais de funcionamento do comércio, mas estará aberta 24 horas por dia 7 dias por semana. Tudo o que você precisa para fazer marketing de resultado e de forma competente, esta disponível em nossa ferramenta de comunicação *Three Sale Communication Desk* e pode estar disponível a você também.

Basta se comunicar conosco pelo e-mail: contato@threesale.com, ou ligar para (11) 3257-4588 (48) 3282 9025.



Comunicação intensiva ajuda a deixar seus clientes bem informados.

Todos os recursos tecnológicos disponíveis para deixar seu cliente bem informado sobre seus produtos! O *Three Sale Communication Desk* permite falar com seu cliente sem intermediários.



Ferramentas que se tornam verdadeiras aliadas na conquista de seus novos clientes.

Tecnologia para aumentar o desempenho.

- Marketing digital.
- Campanhas de lançamento de produtos, prospecção de novos clientes.
- Banco de dados segmentado para encontrar seus futuros clientes.
- Torne seu web site em uma ferramenta de vendas com web 2.0.
- E-Commerce, sua loja virtual levando seus produtos via web.

Um Bom Time de Profissionais competentes

COMO AJUDAR SEUS VENDEDORES A SEREM MAIS PRODUTIVOS, VENDER MAIS E GASTAR MENOS COM GERENCIAMENTO?

Somos uma empresa essencialmente de vendas. Nosso trabalho, tem sido aprimorado ao longo dos anos de várias formas, contudo, objetivamente o que sempre fizemos é: **Vendemos e ajudamos nossos clientes a venderem mais.**

A **Three Sale** oferece um portfólio de produtos e serviços na área comercial e de marketing, comprometido com o resultado e com custos benefício apropriado. Nosso trabalho envolve desde o atendimento pessoal até uso de tecnologias mais avançadas como *e-procurement*, (leilão reverso), portais de compra e vendas. Sempre comprometidos em ajudar nossos parceiros e clientes a ampliarem seu *market-share*.

Oferecemos ainda serviços de jornalismo empresarial, marketing, mídia digital em ponto-de-venda, pesquisa, sistema móvel de captura de dados em campo para emissão e transmissão de pedidos, auditoria, entre outros.

Para assegurar o *delivery* desses serviços criamos um grupo de especialistas denominado "**Three Sale Partner Group**", com integrantes especialistas em áreas específicas. Nosso objetivo é identificar necessidades e compor soluções integradas de forma a atender as demandas dos nossos clientes, o que muitas vezes, envolve sistemas, *hardware*, gestão, auditoria, gerenciamento de projetos, recursos humanos entre outros.

O modelo de prestação de serviço **THREE SALE SUPORT SERVICE** de terceirização comercial propõe-se a economizar tempo e dinheiro para os dois lados da cadeia (fornecedor e comprador), garante um melhor grau de atendimento aos clientes, com maior cobertura de mercado a preços mais favoráveis, uma vez que, parte substancial dos custos passam a ser remunerados de forma variável, incluído o sucesso das vendas como, "prêmio" pelo esforço alcançado. Ao comprador garante a segurança de contar com oferta de produtos e fornecedores previamente classificados e comprovadamente idôneos.



Edson Jaccoud,
Osmar Gamba e
Marcia Malpighi,
Boaventura Santos
são profissionais
consagrados no
Mercado.

Realizações que geraram experiência e garantem resultados:



O cliente sempre sabe...

Você que me acompanha já sabe, sou apaixonado por vendas e qualidade de atendimento. Sempre que encontro algo que possa ser útil a alguém eu gosto de ajudar a disponibilizar de forma a que mais e mais pessoas possam aproveitar os ensinamentos que eu tenho encontrado.

Assim trago mais um artigo na esperança de que os que gostam de vendas como eu, possam lembrar alguns conceitos fundamentais da venda, pois durante a venda acontece muito mais do que uma simples transação financeira. Quando o cliente passa da “calçada” pela “vitrine” até chegar dentro da “loja” na cabeça dele ocorre uma batalha enorme que ele tem que vencer. Trata-se de vencer pelo desejo a vontade de guardar o dinheiro, isso acontece todo dia na mente do consumidor, embora alguns sejam mais dispostos a gastá-lo que outros.

Mas não se engane o cliente sempre sabe aonde o vendedor quer chegar: no bolso dele.

O que um bom vendedor faz, então?

Demonstra interesse na pessoa do cliente, cria uma expectativa para a solução dos seus problemas e necessidades e, assim as resistências caem. É quando o cliente começa a emitir sinais para que o vendedor avance.



O cliente gosta desse envolvimento e permite todos os lances. Se houver satisfação, ao final, ele vai repetir o ciclo muitas vezes, tornando-se cativo. É um verdadeiro jogo de sedução. E como tal, se não houver satisfação ou não atendimento das expectativas principais do cliente, ele saberá que foi levado a fazer apenas o que o vendedor quis. Pode sentir-se não recompensado no processo e, frustrado, poderá decidir-se nunca mais voltar.

Os lances deste jogo têm que ser muito sutis e ocorrer naturalmente, de tal forma que seja uma conquista para inúmeras outras transações. Isso exige que se transcorra sem que jamais haja qualquer forma de violência, mas delicadeza, ousadia e prudência. A intenção do vendedor precisa ser transparente em querer auxiliar o cliente em suas decisões, e aguardar os seus sinais de interesse para só então avançar. Assim é que o jogo da venda ocorre, lance por lance, até o objetivo final.

A venda precisa da participação do cliente. É tolice o vendedor pensar que tem o poder em suas mãos. É o cliente que deve permitir a ação do vendedor e, assim, ter a percepção real de que está no comando. O vendedor deve estimular o cliente a falar, descobrir através do diálogo suas necessidades, gerar expectativa e apresentar seu produto ou serviço de modo maravilhoso.

Assim é que ele envolve o cliente na solução, visando a sua satisfação e o retorno para futuras vendas. O que passar disso pode soar como violência. E o cliente não volta mais.

Fonte: A.Shapiro adaptado



Se desejar “turbinar” sua equipe, use nossas ferramentas infalíveis, entre elas os vídeos. Você leva o palestrante “pra casa” e faz ele repetir quantas vezes quiser, é a melhor e mais eficaz maneira de aprender; REPETIR, pergunte ao Robinho, ao D.Backer, ao Guga e tantos outros campeões? Acesse o nosso site:

www.threesale.com/treinamentos

CONHEÇA NOSSO SISTEMA DE MÍDIA NO PONTO-DE VENDA.

Ele se paga, com mínimo de 12% de aumento de venda comprovado.



Além de cuidar bem dos produtos e da apresentação das coleções, você precisa de resultados.

Resultados em vendas é consequência de trabalhos anteriores bem feitos.

Ação que gera resultado, precisa ser realizada por quem tem experiência comprovada.

Podemos aplicar nossa experiência para gerar lucros ainda maiores em sua empresa.

Marcia diretora de produtos com formação e experiência de 30 anos de atuação no Mercado de moda. Dirigiu empresas e coordenou design de marcas como Bloomie's, Chuka, Primetex Brasil, entre outras.



Lembre-se: Um bom time de profissionais competentes e com visão estratégica e tecnologia adequada podem ajudar você aumentar o desempenho.

CONEXÃO DE OURO

Conectamos você ao cliente ideal.



Three Sale Consulting & Cia.

Rua Marconi, 92 Centro, São Paulo - SP.

Tel. (+55 11) 11 3257-4588 (48) 3282 9025.

Skype: ejaccoud53

www.threesale.com

contato@threesale.com



SÃO PAULO – RIO – FLORIANÓPOLIS