



Quer ouvir boas histórias inspiradoras para você aumentar suas vendas? Leia este texto do escritor e palestrante Geraldo Rufino. Com sua experiência pessoal, ele mostra a diferença entre preço e valor. E vai além, contando como você pode contagiar não apenas seu cliente, mas a sua própria vida. Leitura obrigatória para quem quer dar um salto para um novo futuro.

#EPISÓDIO 04 | GERALDO RUFINO VENDA VALOR E NÃO PERCA MAIS POR PREÇO

O que você está vendendo? Preço ou valores?

Venda é preço, mas não o preço que você tem na peça, na logística, tampouco é o quanto custa o produto. Trata-se de valores. Quais são seus valores? Quais são os valores das pessoas envolvidas naquilo que você faz?

Se você tem o melhor produto, a melhor tecnologia e for entregar tudo isso tentando concorrer com preço, precisa ter em mente: o preço é muito pouco.

Pense nos valores, na dedicação, no tempo, nas equipes para construir esse produto. Você está pronto para entregar o melhor. Não pode comparar pura e simplesmente com tabela, com matemática, com números.

Por exemplo, a Hipper Freios entrega para você o que tem de mais evoluído desse segmento. Agora, como é que você entrega para o outro? Você tem valores, tecnologia, ciência, experiência, teste, você tem história e credibilidade. E quer vender preço? Não. O preço vai ser por consequência.

Tem uma historinha que Geraldo Rufino gosta de contar. As pessoas falam muito de Harvard, é o que tem de melhor na história das universidades. O que ele achou sensacional em Harvard é que lá tem uma coisa que se chama fé. Eles acreditam naquilo que construíram, no produto deles.

Quando você acredita de verdade, contagia o mundo todo a acreditar também, porque é verdade. Quando você é verdadeiro, quando entrega o melhor, contagia a pessoa a acreditar. Quando você sorri para uma pessoa, ela sorri de volta para você. E quando dois sorrisos se juntam, está feita a conexão.

Outra história que Geraldo Rufino traz, para você ver como é simples: “Eu tinha 11 anos quando precisei pedir comida ao vizinho e me deram um saco de limões. Eu levei e fiz limonada. Mas eu acreditava que tinha o melhor limão. Nos dias seguintes - e Deus não sacaneia ninguém - tinha uma feira no bairro. Eu fui com meu irmão. Não sabíamos ler nem escrever, mas sabíamos contar e sorrir, porque a gente acreditava naquilo que a gente estava carregando. A madame só achava engraçado e percebia o quanto a gente acreditava naquilo. Então, ela ria e comprava o limão, porque ela sentia no nosso sorriso, na nossa energia, na nossa verdade, que nós tínhamos o melhor para ela. Em pouco tempo nós tínhamos uma banca na feira”.



O que você está vendendo? Vamos mudar? Você continua vendendo peças? Preço? Não, você vende solução, ajuda a realizar sonhos. Você vende e entrega valores e aí o preço fica pequeno. Porque o cliente vai entender que o que você entrega é de verdade, tem qualidade mesmo, é solução para o problema. Então, ele não vai fazer mais comparação.

Só é caro para quem ainda não reconheceu os valores que tem, não só no seu produto, mas em toda estrutura que foi criada em torno dele.

Faça isso com amor, com paixão, com gratidão. Seja um grande vendedor. Faça com a melhor intenção, use a sua melhor versão. E o cartão de visita chama-se sorrir!

Quando você acredita em você, contagia não só o seu cliente, seu fornecedor e o seu time, contagia o universo a acreditar também e isso faz toda diferença, não só para seu resultado, seu propósito, seus objetivos, suas metas, mas para sua qualidade de vida, sua família, sua sensação de segurança.

Você vai entrar no novo normal com gás, já preparado para a nova fase para o novo ciclo. Quer ser um ser humano melhor? Mais amor, mais carinho, mais paixão, mais união, mais time, mais gratidão, mais família, mais preparado para enraizar e se preparar para saltar. Quando você olhar no retrovisor tudo o que já passou, não importa o tipo de crise, você já passou, vai no retrovisor, tudo está no retrovisor, já passou.

Mas é preciso olhar lá de vez em quando para ver os buracos que você já passou, os gráficos que já atravessou, as metas, os objetivos que já atingiu. Agora olhe no para-brisa quantas oportunidades você tem pela frente. Olhe a retaguarda que você tem aqui, a asa que você tem, o apoio de gente investindo para que você esteja preparado para a próxima fase. E a próxima fase está no para-brisa.

Olhe o tamanho do retrovisor e o tamanho do para-brisa. É para lá que nós vamos. Não é mais Covid-19, não é mais guerra, é “com vida 22”! E se você está aqui, prepare-se para saltar. E se você precisar pousar, tem freio, tem Hipper Freios para segurar. Mas agora é hora de saltar.

**Geraldo Rufino é escritor e palestrante. Ex-catador de latinhas e fundador da maior empresa de reciclagem de veículos da América Latina.*

