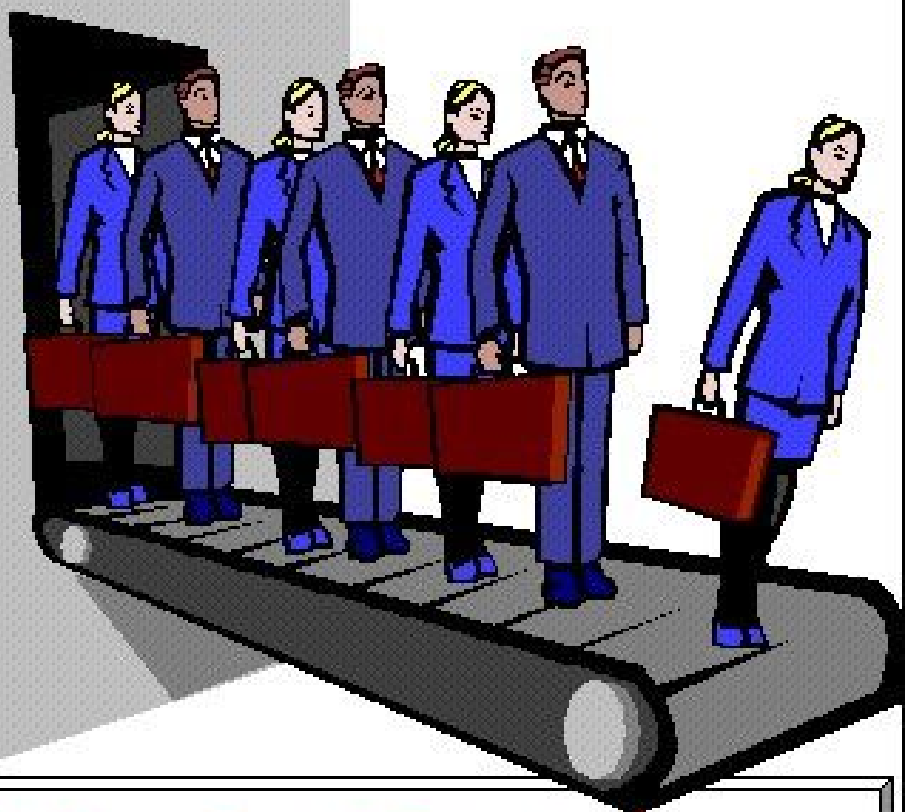




# Como recrutar vendedores/distribuidores para vender para você

Robert Abraham Abergel

# **Como recrutar negociantes ou distribuidores que vendam o seu produto**

**ROBERT ABRAHAM ABERGEL**

# Como recrutar negociantes ou distribuidores que vendam o seu produto

Todo o mundo sonha em ter um negócio super “fazedor-de-dinheiro”, no qual todo o trabalho seja feito por outras pessoas e as únicas obrigações se restrinjam à aprovação das vendas e ao depósito de boletos bancários. Essa é a única maneira de se crescer como um dono de negócios.

No entanto, o problema é que muitas pessoas não parecem saber como montar um negócio do tipo. Um negócio no qual oferece o produtos e outras pessoas fazem as vendas - Uma fonte principal com uma rede negociante ou distribuidora.

Partindo do pressuposto que você tenha o produto, também precisará de um kit de venda e muitos materiais que impressionem, chamem a atenção e promovam o seu produto. Se não fornecer materiais com os quais a sua equipe de venda possa vender o produto, passará por um momento difícil recrutando as pessoas que possam vender, sendo que provavelmente não alcançará nenhum record relativo ao seu produto.

Vamos dizer que você tenha acabado de escrever um livro - COMO FAZER R\$ 100000 POR MÊS EM CASA, COM O SEU COMPUTADOR... Tudo bem, para vender esse livro, você deve “por a boca no trombone” para fazer com que as pessoas saibam que o mesmo está à disposição. Anunciar por conta própria vai custar-lhe dinheiro e, a não ser que você tenha um bom conhecimento a respeito de publicidade e propaganda, provavelmente nunca conseguirá alcançar o maior potencial de venda possível - ao mesmo tempo, o tempo e esforço empreendidos na tentativa de achar o melhor lugar para anunciar, a colocação de seus classificados, a monitoria de seus retornos e as frustrações de lidar-se com procuradores curiosos farão com que canse-se logo. Realmente, não foi por isso que esperou de sua vida quando teve a idéia de escrever o livro, tornar-se rico e curtir uma vida de lazer.

Então, logo que tiver o seu livro escrito - o livro é o seu produto - pegue algumas propostas de orçamentos de agências de propaganda. Veja a área, os free-lancers e o departamento de publicidade das universidades locais. O que você espera é que essas pessoas façam um circular publicitário que promova e venda o seu produto. Agora, num tipo diferente (talvez menor, como se fosse uma observação), no final do circular, inclua: Procura-se negociantes para esse negócio...

Dê uma olhada em todos os circulares entregues e escolha aquele(s) que considerar o melhor. Então tenha uma reserva do mesmo impressa, obtenha uma lista de mala direta de oportunidades de procuradores e coloque-os na mala.

Logo que tenha colocado esses primeiros circulares na mala, comece a escrever sua carta negociante/distribuidora. Ela poderia ser uma explicação simples a respeito de como colocar um anúncio no jornal sobre um livro que não é seu e, com os pedidos, enviar os nomes e endereços àquele que possui o livro, embolsando metade do valor dos pedidos. Ao mesmo tempo, essa carta deveria incluir uma cópia do seu circular de venda e uma explicação, reassegurando aos negociantes/distribuidores de que eles podem reproduzir o circular com seus nomes e endereços no lugar do seu no cupom destinado ao pedido. Você deveria incluir também uma breve nota dizendo poder pré-imprimir esses circulares com o nome e endereço do negociante e enviá-los por um preço de atacado. Tudo isso faz com que você supra seus distribuidores no que for necessário para promover e vender cópias do seu livro. A linha do final (“Procura-se...”) pode fazer com que você alcance muitas pessoas e venda muito de seus livros. Com 1000 pessoas ajudando-lhe, enviando os circulares de venda e colocando pequenos classificados em centenas de publicações de oportunidades, seus custos para fazer com que o negócio vá em frente serão mínimos, ao mesmo tempo em que as vendas de seu livro serão excelentes e subirão muito rapidamente.

Lembre-se no entanto, de que precisa de um circular chamativo e impressionante ou um pacote de mala direta para que sua força de venda utilize e também uma carta fácil de ser entendida, colocando as comissões que você dá, o preço de seus livros em quantidades de atacado e a disponibilidade de seus materiais de publicidade aos seus negociantes.

O circular de propaganda deveria ter um duplo propósito - você manda para solicitar vendas do seu produto e, ao mesmo tempo, recruta negociantes que se impressionem com o seu material de publicidade e sintam que podem fazer algum dinheiro por si próprios promovendo o seu produto. Novamente, isso não precisa ser nada mais do que uma simples linha “jogada fora” no final do circular: Procura-se negociantes para esse negócio...

Agora que você já está organizado, a próxima coisa a fazer é um contrato para colocarem o maior número possível de pequenos classificados PROCURA-SE NEGOCIANTES... . Esse anúncio pode ser tanto um classificado como um pequeno mas chamativo anúncio de espaço:

“PROCURA-SE NEGOCIANTES! Excelente livro. Vende muito rápido! Todo o mundo quer uma cópia! Tenha 10 Reais de lucro em toda venda de 15 Reais! Mande envelope endereçado e selado para: (Seu endereço aqui)”

E então com muita exposição em todas as publicações de mala direta num período de seis a oito meses, você deve ter centenas de pessoas pelo país inteiro vendendo o seu livro. Simples, fácil, mas funciona! **TENHA 5000 NEGOCIANTES DO SEU PRODUTO EM 30 DIAS**

Um outro recurso excelente para distribuir o seu produto é por “vendedor independente”. Existem indivíduos que vendem por si próprios e estão sempre dando uma olhada em bons produtos para venderem, juntamente com seus produtos regulares.

Coloque um bom anúncio na seção de classificados de algumas dessas publicações, por exemplo; “nova oportunidade de marca! Vendedor independente procurado nacionalmente. Para maiores informações, entre em contato com (seu nome e endereço)”. Você verá o recebimento de milhares de respostas e pode ter certeza que esses vendedor independente fará um trabalho incrível, ao mesmo tempo em que ele também poderá fazer dinheiro apenas com as comissões recebidas.

Uma outra maneira de entrar em contato com “Vendedores de vagão” (um vendedor de vagão é alguém que pega qualquer número de produtos de diferentes empregos e empresas, coloca-o no vagão de trem e viaja pela sua rota vendendo para pessoas que eles sabe que comprarão dele porque são seus clientes. Eles são vendedores excelentes e, quando recebem uma comissão decente, podem fazer um trabalho maravilhoso para vender o seu produto). A melhor maneira de entrar em contato com eles é alugar uma lista de “Vendedores de vagão” de um vendedor de listas e escrever uma carta detalhada descrevendo o produto que deseja vender e o quanto de comissão oferece.

Quanto o maior de número de pessoas você contratar para vender, maior será o valor de seus lucros. Construindo o meu negócio a partir do zero nos últimos dez anos, percebi que, uma vez que você estabeleça uma rede distribuidora - ou uma lista de pessoas que vendam para você - pode adicionar centenas de produtos relacionados, sendo que os pedidos continuam entrando e entrando. Dê-se uma chance e veja por si próprio como isso pode ser fácil e lucrativo para você !