

# DOIS TIPOS DE EMPREENDEDORES EM QUAL GRUPO VOCÊ ESTÁ?

A Luta dos empreendedores é, entre muitas, vender bastante. Para isso, os empreendedores precisam de: **CLIENTES**.

Aí começa o martírio, pois conseguir clientes é complexo e custoso e aí que os empreendedores se dividem pois existem aqueles que sempre buscam clientes novos para vender mais e aqueles que focam principalmente em vender mais para quem já é seu cliente!

## Em qual Grupo você está?

Logicamente, conseguir clientes novos é necessário, mas não pode ser somente esse o foco do seu orçamento com marketing e publicidade. E vamos te dizer por que.

O Orçamento de Marketing de um estabelecimento deve ser bem empregado, pois como diz o ditado **“dinheiro não aceita desaforo!”**.

Com isso em mente, o empreendedor deve analisar onde será gasto a sua venda de marketing em uma ordem de prioridade baseada em eficiência e NÃO em número de novos clientes!

Números comprovam que focar em sua base de clientes é mais eficiente do que sempre buscar novos clientes, isso baseado em uma teoria chamada **“TEORIA DO BALDE FURADO”**.

Imagine que um todo negócio é um Balde e os clientes desse negócio o mantem cheio. O Problema é que o Balde tem furos e por este motivo o esforço para o manter cheio é gigante!

Dessa forma, o negócio gasta uma **ENORMIDADE** em publicidade e propaganda com o intuito de trazer **NOVOS** clientes sempre!

Mas atrair novos clientes é muito custoso pois exige muito esforço, criatividade e dinheiro, consumindo e muito a energia do empreendedor e o seu orçamento de marketing.

E além de muito custoso, essa estratégia não é muito eficiente pois cerca de 50% dos clientes **NÃO** voltam após a primeira compra!

Agora, se o empreendedor focar em **“TAMPAR”** os buracos do Balde, os clientes não escorrem pelo buraco mantendo o **BALDE CHEIO**, ou seja, o grupo de empreendedores que focam em RETER clientes mantem o balde cheio mais facilmente diminuindo o **CUSTO** e **ENERGIA** e tendo um resultado muito melhor que os empreendedores do outro grupo.

Isso se dá baseado na **“Teoria de Pareto”**, onde 20% dos clientes mais fiéis geram até 80% da receita do negócio, ou seja, além de menos custoso gera muito, mas muito mais resultados!

Os clientes retidos (fiéis/20%) geram, ainda, 72% de todas as visitas do negócio!!

## MAS PORQUE?

O raciocínio é **SIMPLES**, o cliente novo muitas vezes compra somente pela comodidade, preço baixo ou promoção e como não conhecem o seu negócio, a possibilidade de concretizar uma compra é de 5 a 20% somente e mesmo que tenham uma boa experiência com o seu negócio 50 a 60% desses novos clientes não voltam.



Já os clientes retidos, ou seja, **FIDELIZADOS** já conhecem e gostam do seu negócio e são menos suscetíveis a trocar seu estabelecimento por um concorrente. E mais, pelo mesmo motivo eles compram mais (os números dizem que 60 a 70% concretizam a compra) e por voltarem muito mais vezes gastam ao menos 10 VEZES mais que cliente novos!

## PERDA DE CLIENTES

Conquistar novos clientes é mais custoso e menos eficiente do que reter, ok, mas a situação piora se lembrarmos que 20% da base de clientes é perdida de forma natural no decorrer de um ano!

Assim, a **VIRTUS** como já tem uma base de 1.900.000 membros entra para ajudar o parceiro na conquista de novos clientes com um custo infinitamente **MENOR**, pois a **VIRTUS** quer estabelecimentos que tratem os membros com honestidade, qualidade e respeito e por esse motivo realiza o Programa VIRTUS|Partners para selecionar somente estabelecimentos que tenham conhecimento sobre esse tema e tenham o perfil que os membros **VIRTUS** desejam.

O Programa além de capacitar o empreendedor para alcançar o **SUCESSO DO CONSUMIDOR** e INDICAR CLIENTES, ajudará, também, na **RETENÇÃO DE CLIENTES** para o aumento dos resultados!

### Uma Estrada para Mais Clientes e Mais Lucro

O Programa **VIRTUS|Partners** é um programa criado para MENTORAR empreendedores e INDICAR membros Virtus para consumir em parceiros, mas para isso ANALISAMOS O PERFIL do candidato e caso necessário, realizamos a mentoria para que aumente seus resultados através de reconhecimento do poder dos consumidores, retenção e fidelização de clientes.

Somente após a análise de perfil ou realização do aprendizado, o candidato estará APTO a ingressar no Programa de Mentoria e Indicação de Clientes da VIRTUS, que consiste em um cadastramento do negócio do participante como uma empresa amiga e habilitada para ser uma parceira da VIRTUS e com isso ser indicada para os **MEMBROS VIRTUS** para que consumam e divulguem o parceiro.

As VAGAS para o Programa de Mentoria e Parcerias são LIMITADAS por região, dessa forma caso as vagas do Programa de Indicação de Clientes em uma certa região sejam preenchidas, o Candidato habilitado ficará em uma FILA para quando abrir uma vaga ele participar.

A abertura de vagas se dará em relação à quantidade de membros que a **VIRTUS** tem na respectiva região, dessa forma, quanto mais membros existirem em uma região maior a chance de abertura de vaga para novos parceiros.

Outra forma de abertura de vagas acontece quando um parceiro for EXCLUÍDO do Programa por não alcançar as metas do Programa ou agir em desconformidade com a Ideologia da VIRTUS ou com combinado previamente entre a VIRTUS, os MEMBROS e o Parceiro.

Assim, são SOMENTE 300 vagas por cidade/região para que tenha um equilíbrio entre o número de consumidores e o número de fornecedores, sendo que o Programa está em mais de 50 cidades do Brasil e exterior.

**VIRTUS - Luta.Recompensa.Diversão.**

