

SEJA
VISTO
e LEMBRADO

VENDA MAIS E FIQUE
NA MEMÓRIA DO SEU CLIENTE

SEJA VISTO e LEMBRADO

MAMÁ BRITO

CEO do Fight Music Show e
Especialista em Inteligência Emocional

RAFAEL MENDES

CEO da RP Trader e Especialista em Vendas



ALTA BOOKS

GRUPO EDITORIAL
Rio de Janeiro, 2023

Dedico este livro a minha esposa maravilhosa, amiga leal, parceira que esteve a meu lado durante meu início na carreira empreendedora.

Aos meus sócios, obrigado por estarem comigo no dia a dia da empresa. Aos nossos colaboradores da RP TRADER®. E acima de tudo, a Deus, por ser tão generoso comigo.

Rafael Mendes

Dedico este livro a todos aqueles que estiveram ao meu lado nos momentos mais desafiadores da minha vida. Vocês ajudaram a despertar em mim o Mamá campeão.

Minha gratidão especial à Clemilda Thomé, querida companheira que me desafiou, instigou e inspirou para que eu me tornasse o homem que sou hoje.

Mamá Brito

Sumário

Apresentação	1
Prefácio	3
Rafael Mendes	7
Mamá Brito	11
Introdução	15

CAPÍTULO 1

Matriz Seja Visto e Lembrado

1ª Combinação: Boa Afinidade x Alta Visibilidade	21
2ª Combinação: Má Afinidade x Alta Visibilidade	23
3ª Combinação: Boa Afinidade x Baixa Visibilidade	25
4ª Combinação: Má Afinidade x Baixa Visibilidade	26

CAPÍTULO 2

Seja Visto

SEJA VISTO – “Acerte na Mosca”	30
Inbound Marketing	37

E-mail Marketing	43
Propaganda	47
SEO	51
Influenciadores digitais	54
Marketing Viral	57
Marketing de Conteúdo	60
Blog	63
SEM	66
Marketing de Comunidade	69
Ads Offline	73
Marketing de Afiliados	75
Assessoria de Imprensa	79
Eventos	82
Feiras de Negócios	85
Panfletos e cartões de visita impressos	89
Outdoor	92
Rádio	95
Chatbot e Inteligência Artificial	99
Prospecção Outbound	103
Prospecção Outbound por meio do LinkedIn	105
Gamificação como estratégia para impulsionar seu time de prospecção	106
Negócios com Network	110

CAPÍTULO 3

...e Lembrado

Afinidade, um princípio de persuasão	118
Gatilhos Mentais	123
Conclusão sobre Gatilhos Mentais	153

CAPÍTULO 4

As 21 Leis do Vendedor Extraordinário

Conclusão	185
Referências bibliográficas	187
Índice	189

AMOSTRA

Apresentação

Pense em algum produto que você conheça pela marca. Se lembrou rapidamente de algum, certamente é de uma empresa conhecida no marketing como Top of Mind, ou aquela que vem em primeiro lugar à sua mente, e este livro quer levar você a ter esse lugar na memória dos seus clientes.

Queremos tornar sua marca inesquecível, e para isso é essencial que ela apareça com consistência, que faça parte da rotina do seu cliente em potencial, estando no caminho que ele faz do trabalho para casa, no shopping que passeia, no trajeto para a escola dos filhos ou nas mais diversas situações do cotidiano.

Antes de convidá-lo a percorrer essa jornada conosco, achamos importante nos apresentarmos para que você possa entender como nos tornamos referência em nossas áreas de atuação e por que dedicar suas horas a ler este livro será um investimento em seu negócio.

Esta jornada levará você a entrar em contato com canais de venda e de como se comunicar com seu público-alvo, sendo visto e lembrado por ele no momento em que a demanda comercial existir. O “ser visto” faz parte da arte de manejar os canais de aquisição de clientes e utilizá-los de acordo com o foco principal de seu objetivo, entendendo primordialmente com quem você está conversando. Para “ser lembrado”, você precisa construir uma relação com seu cliente que lhe permita ficar na memória e estabelecer a afinidade e a relação necessárias para que tenha sucesso em sua venda.

Prefácio

Vender um cachecol em pleno verão no centro de São Paulo, Brasil.

Esse exercício rápido e prático feito pelo Rafa mostra como um amante da arte conseguiu unir seu talento no teatro com a habilidade em vendas, e é um prazer ver que bons alicerces criam boas histórias.

Da mesma forma, é uma honra conhecer e contar com o apoio de um ser humano tão incrível. Nós nos tornamos bons amigos muito cedo. Às vezes passamos algum tempo sem nos falarmos, mas quando nos encontramos, a conversa é muito boa. E como um bom vendedor, Rafa sempre estende a mão para ajudar e resolver o que for necessário.

Seja Visto e Lembrado é uma publicação para quem quer colocar seus projetos para rodar. Sua leitura é tão dinâmica que será difícil ficar parado.

Este livro não é apenas uma coletânea de boas práticas para seu negócio ter um bom desempenho em vendas ou marketing. Você verá que é o equilíbrio entre as duas coisas que faz com que uma empresa seja vista e lembrada.

Rafa viveu isso na prática. Professor, gestor comercial e empreendedor, não teve tempo a perder com fórmulas batidas ou estratégias pouco fundamentadas.

Em poucos anos, fundou uma das maiores empresas de prospecção ativa do Brasil, e é um profissional que tenho orgulho de ter como parceiro nas nossas operações.

Você pode se perguntar: o que um livro sobre vendas pode ter de diferente?

Posso lhe dizer que, melhor do que a visão de mundo de uma pessoa é conhecer a vivência e a inspiração de várias! Rafa e Mamá não apenas têm boas vivências como são pessoas de trajetórias inspiradoras.

Rodaram operações e operações. Atenderam clientes pequenos, médios e grandes. Tocaram negócios complexos tomando decisões importantes; indústrias, serviços e tecnologias muito diferentes entre si.

Neste livro, os autores não apenas trazem sua vivência em vendas, mas também nos mostram como a arte e o pulso prático característico do empreendedorismo brasileiro colaboram para a criatividade das operações.

Se chegou até esta publicação, você verá, na prática, empreendedores, vendedores e artistas (sim, vender é uma arte!) mostrarem como se monta uma operação que seja realmente robusta.

“E como eu divido meus esforços?”, é o que muita gente pensa em relação a marketing e vendas.

Em um mundo complexo, uma publicação que fracione as estratégias em duas metades é para mim um oásis no oceano da informação. Ao mesmo tempo, esse método lhe ensinará a parar de dividir e começar a somar e multiplicar com estratégias eficazes que tenho a honra de ver de perto serem colocadas em prática.

Esse é o principal diferencial deste livro.

Porque, em meio a termos técnicos, jargões e toda a pressão que o mercado impõe em webinars e textos bonitos do LinkedIn, ver um conteúdo prático e dinâmico como este é, sem dúvida nenhuma, a certeza de ver o conhecimento desses dois incríveis profissionais se transformar em inspiração para o mercado.

Vendas e marketing, para mim, são dois assuntos grudados e em simbiose constante. E se você tem dúvidas disso, veja quantas vezes a palavra “prática” aparece aqui nas próximas páginas.

Você entenderá que precisa ser visto. Só que, se não conseguir ser lembrado, tudo vai para o ralo.

Afinal, todos somos mais do que leads. Somos humanos. Somos mais que uma linha de excel ou uma linha de código em um CRM. Somos vivos e passamos por poucas e boas nos últimos anos.

Em um mundo onde tudo é tão parecido, sem dúvida alguma se diferenciar passa pela simplicidade.

Como diria um artista que você com certeza conhece: “A simplicidade é o último grau da sofisticação.” Eu não preciso nem dizer a quem é atribuída essa frase, você se lembra. E se não conhece, nem preciso dizer que você pode jogar no Google e descobrir.

Essa é a magia de vender, de fazer marketing e de construir negócios.

A vida é curta demais para complicar, e Rafa e Mamá mostram como energia, prática e execução fazem toda a diferença na sua fé, nos seus negócios e parcerias, em literalmente tudo o que você faz na vida!

Evite a leitura noturna de *Seja Visto e Lembrado*, pois, com certeza, a cada página e parágrafo sua cabeça borbulhará de ideias. Será difícil dormir.

Arregace as mangas e leia este livro de dia, é o conselho que dou. Será bem mais fácil sair da inércia e começar a executar.

Boas vendas. Crie e se reinvente com este livro.

Thiago Muniz

CEO da Receita Previsível®

Rafael Mendes

Sou Rafael Mendes, nascido em Cuiabá e criado em Tangará da Serra, Mato Grosso. A grande influência que tive na área de vendas foi minha mãe. Ela era gerente de uma loja de roupas e brinquedos, mãe solo até meus 5 anos de idade.

Eu me lembro que costumávamos passar as vésperas de Natal esperando a loja fechar. Daquele período me resta a doce lembrança de 1992, quando, ao final do expediente, ela sugeriu que eu escolhesse meu brinquedo e, naquele momento, ganhei a espada do Lyon dos Thundercats. Naquela época, eu tinha acesso a brinquedos que outras crianças não tinham graças ao trabalho da minha mãe, e já enxergava, com os olhos de uma criança, a grande magia de transformar demandas comerciais em vendas efetivas.

Com o passar dos anos, fui me desenvolvendo e me afastei da área comercial, ou ao menos era o que eu imaginava. Em 2008, fui para Curitiba estudar teatro, participei de festivais, gravei filmes. Com o tempo, percebi que aquele distanciamento do vendedor que existia em mim era muito menor do que eu mensurava. A relação entre o ator e o vendedor se dava na construção do personagem e na imersão no ecossistema para entender as particularidades do público. O sucesso de pesquisa e de interpretação trouxe grandes habilidades para atuar como vendedor.

Juntamente com minha busca pelo teatro, indo para Curitiba, também fui para fazer a faculdade de TI, curso em que me formei. Em 2010, conheci a Fabiana, minha companheira de vida e esposa, e, em

2011, nos casamos. Na época, eu trabalhava em uma empresa de tecnologia da informação.

Em 2015, ficamos grávidos de gêmeos e, infelizmente, perdemos os bebês. O aborto me deixou depressivo e resolvi sair da empresa em que trabalhava. Na ocasião, minha esposa também estava desempregada.

Naquele período, me deu um estalo de largar tudo para trabalhar com teatro, e fui dar aulas de interpretação em uma escola de teatro, sem formação e sem técnica, porque a situação financeira estava difícil, insustentável. Um dia, fiz uma ligação de um orelhão para a minha mãe, e ela falou para eu me posicionar pela família. No retorno para casa, pedi desculpas à minha esposa, que me disse para que eu voltasse a trabalhar, me descobrindo no que me realizava.

Decidi trabalhar com vendas. Esse movimento não foi fácil: voltar a ser estagiário aos 27 anos e com todas as minhas formações. Então, decidi empreender com um grande amigo que tinha um caminhão e vendia ovos e leite para panificadoras. Inicialmente, a ideia era trabalhar de graça. Acordava às 4h da manhã, visitava panificadoras e entregava mercadoria. Algumas referências me marcaram muito naqueles momentos de dificuldade e resiliência, e me recordo especialmente do livro *Salomão, o Homem mais Rico que já Existiu*, que me ensinou a diligência, a aproveitar o talento e a ser dedicado.

Devido ao meu perfil empreendedor e à inquietude de querer ver o negócio prosperar e se desenvolver mais, perguntei que produto adicional poderia vender. Meu amigo respondeu que pão de queijo seria uma ótima opção. Então, durante dois meses eu vendi pão de queijo batendo de porta em porta. Aprendi a não ter vaidade, pois certificados e estudo podem não valer de nada quando passamos por momentos financeiros difíceis.

Além de deixar a vaidade de lado, outra prática ajudou a me desenvolver: praticar corridas de rua, com resiliência e persistência, onde cada passo só depende de você. Nesses quilômetros, eu vivia o momento financeiro mais árduo da minha vida e sentia, por vezes, a falta de perspectiva em conseguir visualizar que a situação melhoraria.

Porém, junto com as dificuldades apareceu também a oportunidade de começar, na verdade recomendar, na área comercial da Central Server, empresa de computação em nuvem. Comecei em uma posição inicial e, com o passar do tempo, fui convidado para a reestruturação da área comercial, graças a um voto de confiança de um sócio da empresa. Na mesma época, conheci o livro *Receita Previsível*, cuja metodologia me auxiliou em minha posição na área de vendas, o que me possibilitou implementar uma nova metodologia e me impulsionou ao cargo de gerente comercial.

Ao mesmo tempo em que crescia e ganhava espaço na Central Server, sentia a necessidade de ir atrás de novos desafios e buscar novas conquistas. Dentre as possibilidades, em janeiro de 2017, ou eu iria para São Paulo ou estudaria empreendedorismo. Minha esposa e eu decidimos tirar férias para aclarar as ideias e estabelecer novos rumos. Assim que voltamos, descobrimos que estávamos grávidos e, por infelizmente, sofremos outro aborto.

Considereei como um sinal divino para algo maior na minha vida e, em março de 2018, comecei a estruturar com um amigo a ideia de empreender. Esse amigo trabalhava no mercado financeiro, e, juntos, nossos conhecimentos se somavam. Já tínhamos o hábito de trocar ideias sobre técnicas de vendas, mas finalmente decidimos montar algo nosso, e, em 10 de maio de 2018, nasceu a RP Trader®, que atualmente é referência e líder em prospecção de vendas.

Como todo início, cada conquista foi fruto de muito suor e disciplina. Tínhamos um custo fixo alto e uma remuneração por comissionamento. Aos poucos, surgiram um investidor e um cliente que aportaram um capital que nos deu fôlego para dar continuidade às atividades da empresa. Nosso primeiro investimento foi em branding e assessoria de imprensa, e acreditávamos que a matriz de credibilidade seria nossa maior ferramenta comercial para conseguirmos conquistar novos clientes.

Essa matriz nos fala de confiança e visibilidade para ganhar notoriedade em um assunto. É importante que você seja visto e reconhecido

pelo valor que pode agregar a seus clientes. Somente por meio da resposta às necessidades é que você será capaz precificar um produto que comercializa.

Juntamente com uma assessoria de imprensa, comecei a buscar instituições em que pudesse ser visto e reconhecido por meio dos conhecimentos que eu aplicava em meu negócio e, desta maneira, fui convidado a ser professor da Universidade Previsível, assim como professor de vendas, negociação e persuasão na escola Conquer, e também colunista de vendas no portal E-commerce Brasil. Disseminar meu conhecimento e aprender por meio da troca com meus alunos trazia maior visibilidade para o meu negócio e me fazia prosperar como referência na área comercial.

Além desses trabalhos de visibilidade e desenvolvimento no mercado, a assessoria de imprensa conseguiu me incluir em uma pauta na Rede Globo. Aquele velho sonho de aparecer na televisão, antes como ator, agora se concretizava por meio do empreendedorismo.

A pauta consistia em vender um cachecol, em um dia em que fazia 35°C, para pessoas que passavam pelo Viaduto do Chá, em São Paulo. Esse desafio me mostrou o quanto eu era capaz de aplicar meus conhecimentos comerciais em diferentes frentes de negócio, pois minha empresa não praticava vendas B2C, mas sim B2B. Ainda assim, consegui vender dois cachecóis e permanecer por mais de sete minutos em rede nacional sem pagar ao menos um real.

Após o sonho de aparecer em rede nacional, estou realizando outro. O sonho de divulgar meus conhecimentos e colocá-los de forma concreta em um livro que possa ajudar as pessoas.

Mamá Brito

Sou Mamá Brito e compartilho com você a minha história até aqui, que não foi fácil. Minha família é de Vitória da Conquista – BA, e morei com meus avós em uma casa na beira da estrada Rio-Bahia, a BR 116. Nós morávamos em frente a um esgoto a céu aberto que parecia uma piscina quando chovia e se transformava em um parque aquático para mim.

Eu vivia muito na rua, era bom aluno, mas também participava de gangues que batiam em outros garotos. Essa foi a minha vida até mais ou menos meus 10 anos de idade. Minha mãe, que morava em Salvador, enviava dinheiro para meus avós, mas nessa época morávamos eu, meus avós e quatro tios. Era uma realidade de muita dificuldade e pobreza. Nós mal tínhamos o básico para o nosso sustento, não havia luxo nenhum.

Minha vida era como a dos meus avós, dos meus tios e da minha mãe, e eu não esperava muita coisa. Eu não era maltratado, nada disso, apenas seguia vivendo como meus familiares também haviam vivido até aquele momento. A vida sempre foi difícil, com pouco ou nenhum recurso, ajuda ou perspectiva de mudança. Olhando e entendendo essa realidade, eu não culpo meus familiares, porque essa era a realidade que eles conheciam e viviam.

Justamente por ter essa visão, eu sei que meus avós e minha mãe fizeram por mim o melhor que podiam com o que sabiam e com os recursos que tinham na época. Eu me vejo como responsável pela minha vida, pelo caminho que escolhi e pelos resultados que alcancei e alcanço até hoje, sejam bons ou ruins. E eu aconselho você a fazer o mesmo.

Liberte-se de situações difíceis do seu passado, não deixe que isso o paralise e impeça de seguir em frente e agir. Assim você tomará as rédeas da sua vida para que possa buscar e conquistar o que deseja, para que você se torne responsável pela sua jornada e pelo que quer construir como legado.

Como eu sei que essa mudança de perspectiva e atitude não é algo fácil de ser feito, contarei mais um pouco da minha história.

Eu não conheci meu pai. Ele e minha mãe se separaram devido a alguns desentendimentos que tiveram, entre eles o fato de meu pai ter pedido para minha mãe fazer um aborto quando estava grávida de mim. Porém sou extremamente grato por ter crescido com a minha tia Rosimar Brito de Andrade e o senhor Hermes, que me registrou depois e, na verdade, é o meu grande pai de verdade que me criou e que eu tanto amo.

Em uma ocasião, meu pai biológico queria me visitar para me entregar um presente de aniversário, e minha mãe não só não permitiu, como fez tudo o que pôde para impedir que esse encontro acontecesse. Ela era uma mulher autossuficiente e independente, não queria se submeter a ninguém, muito menos ao meu pai. Ela acreditava que poderia cuidar de tudo e todos sem ajuda, inclusive de mim.

Esse comportamento dela teve consequências na pessoa que me tornei e nos meus relacionamentos. Inconscientemente, eu me sentia e me comportava como ela. Eu me via como um homem independente e autossuficiente, a ponto de não aceitar quando, por exemplo, uma namorada discordava de mim ou propunha compartilhar qualquer coisa. Isso já era motivo para eu terminar o relacionamento e me afastar. Nessa época, eu acreditava que nada era culpa minha, eu não me responsabilizava pelo que não dava certo na minha vida. Transferi essa culpa para as outras pessoas, por sentir que elas não me compreendiam e não aceitavam a minha maneira de pensar.

Isso me afastou de muitas pessoas, especialmente de mim. Era uma forma de proteção que se transformou em um isolamento do mundo e

de mim. Esse isolamento me roubava qualquer possibilidade de me arriscar, de mudar, de me adaptar a situações e, conseqüentemente, de buscar viver a minha vida de maneira plena e saudável.

Foi um processo eu entender e admitir que agir daquele jeito estava me fazendo mal. Foi um processo reconhecer que eu não precisava me culpar, mas que era essencial eu me responsabilizar pelos frutos que estava colhendo com as minhas atitudes e escolhas. Foi difícil mudar, sair de um acomodamento e me mover para ver o ponto de vista das outras pessoas. Assim, pude entender que cada um é diferente e único, que todos acertam e erram durante a vida.

Pensando dessa maneira e, mais do que isso, vivendo assim, eu pude perceber que não precisava me isolar, me sentir sozinho no mundo, que minhas ideias eram únicas e que eu poderia compartilhá-las com outras pessoas, e que, em contrapartida, as pessoas também poderiam compartilhar as ideias delas comigo. Isso faz com que hoje eu viva plena e saudavelmente a minha vida, me conectando com as pessoas, falando e ouvindo o que elas têm a me dizer.

Considerando esse meu aprendizado pelo caminho da vida, percebo a importância das conexões na vida pessoal e profissional, e neste livro eu o ajudarei a entender como você e a sua empresa poderão ser lembrados por meio da construção de uma boa relação interpessoal.

O aprendizado que tive quando me abri para me conectar às pessoas foi fundamental para as conquistas e realizações que alcancei na minha vida, além do que busco realizar para ajudar outras pessoas a alcançarem seus objetivos.

Hoje tenho mais de quinze anos de experiência em vendas, marketing e mentoria de negócios, além das licenças como treinador comportamental, motivacional e hipnoterapia. Meu foco é o desenvolvimento humano por meio de um plano de ação, com ferramentas cientificamente comprovadas que ajudam meus clientes a alcançarem seus objetivos, desenvolvendo a inteligência emocional. Além disso, ministro cursos, que pretendo levar para o exterior, sou empresário e sócio-proprietário

da CWB Sports. Atuo, ainda, como master coach de atletas de alto rendimento, como Rogério Minotouro e Rodrigo Minotouro, a quem auxílio e incentivo emocionalmente.

Em 2022, idealizei e realizei em 25 dias, como CEO, o FMS (Fight Music Show), em Balneário Camboriú, em Santa Catarina, um grande evento que uniu entretenimento, música e luta e reuniu lutadores de MMA e UFC, artistas, músicos e influenciadores digitais, como Whindersson Nunes e os lutadores Popó e Minotouro, e com shows de celebridades, como Wesley Safadão e outros. A ideia desse evento veio da minha observação de outros eventos pelo mundo, que me fizeram pensar no quão interessante seria unir show, luta e entretenimento, com a presença de nomes de peso entre influenciadores e lutadores. Mesmo com um prazo curto para torná-lo realidade, o meu conhecimento em marketing, o networking, uma boa equipe de trabalho e um planejamento impecável tornaram o FMS não apenas possível, mas um sucesso. Não contente com esse sucesso, enchi um estádio de futebol, o do Athletico Paranaense, sendo o responsável por todo o processo de vendas. Após isso, entendi que o caminho do esporte e o do entretenimento se cruzavam, e criamos uma holding de operações de lutas e entretenimento, como o Face Slap Show (Campeonato de Tapa na Cara), Liga de MMA e também o consagrado FMS (Fight Music Show).

Esse caminho, que contei anteriormente e que fiz para dentro de mim, me ajuda a construir relações importantes e sólidas. Eu me tornei o que sou hoje porque assumi a responsabilidade pelas minhas escolhas e me abri para o mundo, para viver experiências que nunca viveria se tivesse me mantido refém do meu passado e dos meus medos.

Introdução

O livro será dividido em duas partes, e nossa jornada se dividirá em ser visto e ser lembrado. Dividiremos os dois pilares entre nós a partir de nossas referências e de nossos históricos de atuação em nossos respectivos mercados de trabalho, agregando o que de melhor aprendemos em cada um desses contextos.

Para que você seja visto, precisa partir do conceito inicial de que as pessoas precisam sentir a necessidade de conhecê-lo por algo que você possa agregar a elas. Esse conceito de Maslow também pode ser complementado pelo entendimento de que existem alguns testes para que uma ferramenta seja considerada eficaz e possa cumprir totalmente a função à qual se destina, ganhando, assim, credibilidade em sua funcionalidade.

“Sempre há uma melhor forma para se fazer qualquer coisa, e os Growth Hackers não adivinham, eles testam.”

Sean Hellis, CEO da GrowthHackers

Sempre existe uma forma diferente de fazer algo, sempre existem saídas para uma situação de adversidade, sempre existem novos mecanismos para a aquisição de novos clientes. São esses mecanismos e esse leque de opções que trabalharemos no pilar “Seja Visto”. Percorreremos diversos canais e mostraremos como se materializa a experiência