

[Home](#) > [Artigos e Notícias](#) > [Como aproveitar oportunidades na venda de consórcio – Parte 3](#)

Buscar:

Como aproveitar oportunidades na venda de consórcio – Parte 3



[Voltar](#)

A caminhada pela trilha do conhecimento da série “Se liga nas dicas de venda” continua! Mas antes de falar de mais dois dos principais motivos que levariam as pessoas a aderirem ao consórcio, vamos recapitular o que vimos até aqui. Lembrando que a pesquisa ABAC/Kantar 2022 apontou oito principais razões para a adesão. É uma oportunidade única para aprender sobre venda de consórcio.

No primeiro post, falamos que “Parcelas que cabem no bolso” e “Dar suporte durante o processo” eram dois dos motivos que levariam a adesão ao consórcio. “Dar informações/tirar dúvidas” e “Oferecer prazos adequados ao planejamento financeiro” seriam outras duas razões, destacadas no segundo post.

Chegamos, então, à nossa terceira estação.

Vamos a outros dois motivos destacados pelos entrevistados!

– Menores taxas

75% dos entrevistados afirmaram que menores taxas são um fator de adesão.

Explique ao seu cliente as diferenças e vantagens da modalidade em relação a outras, como o financiamento. Por ser uma modalidade que tem como premissa o planejamento e a dinâmica de pagamento em muitos meses, as taxas são diluídas. Ou seja, não fica pesado para o consorciado.

– Empresa ter saúde financeira (não vai falir)

73% dos entrevistados afirmaram que a empresa ter saúde financeira é um fator de adesão.

Explique que sua empresa é autorizada a operar pelo Banco Central do Brasil (BCB). Assim sendo, ela é auditada periodicamente por essa autarquia, através de documentos que apontam o limite operacional da administradora. O BCB verifica, regularmente, a saúde financeira da empresa, o que é uma segurança para os consorciados. Os Balanços e Balancetes Patrimoniais das administradoras também são facilmente encontrados no site do Banco Central do Brasil.

Você, vendedor, tem uma grande mina de informações para a venda de consórcio. E com as estratégias bem montadas, você estará ainda mais preparado para executar seu trabalho, transmitindo segurança ao cliente. Lembre-se: quanto mais você estuda, mais afiado fica!

Em breve, vamos publicar a parte 4 da nossa série!

Fonte: **ABAC**, em 23.01.2023