

Olá seja bem vindo ao meu curso.

Meu nome é José Koyama, eu vou contar um pouco sobre minha história no mundo das vendas.

Era julho de 2011, eu morava no Japão, eu tinha muita dificuldade em viajar de carro por lá, ainda era pouco

Celulares que tinha gps, e passei um apuro tentando viajar no Japão usando os mapas todo em japonês, teve uma vez que tive que estacionar o carro em uma estação de trem e realizar o resto do percurso dessa forma.

Imagina a situação, e não era só eu que tinha esse problema, naquela época havia 300 mil brasileiros lá.

Uma vez andando em Akihabara, onde é o lugar que chega as novidades no Japão eu achei um aparelho de gps em inglês, o primeiro a ser vendido no Japão.

Ai vi a oportunidade de iniciar nas vendas, comprei um aparelho para mim.

Isso era a novidade e pouca gente tinha acesso a esse produto.

Tava eu tomando café em um cafeteria com um amigo e contei isso a ele, a minha ideia.

Falei a ele que um dia eu trabalhei com um rapaz que me dizia que o pai dele vendia tratores, e vendia apenas mostrando folhetos, ele ia até fazendas e mostrava os folhetos e assim fechava as vendas, ou seja, ele não precisava ter os tratores em posse para poder vende-los, e nisso eu queria fazer o mesmo com esse GPS. Que era um sonho de muita gente na época, poder pegar um carro e ir para vários lugares do Japão, todo em inglês.

Meu amigo na época discordou da minha ideia, disse, mas se vc comprou o produto na loja, as pessoas vão lá comprar também, eu disse, eles não sabem onde tem, eu sei, e é por isso que vou vender, até um dia, surgir vários vendendo e assim eu vou procurar outro produto.

E foi assim com a cara e coragem me empenhei a vender o produto que descobri.

E foi assim que comecei com meu primeiro produto. E foi um sucesso de vendas.



As vendas foram um sucesso, consegui 45 vendas em apenas 20 dias, as pessoas queriam que eu fosse explicar como funciona, viajei até alguns clientes, e consegui trabalhar com esse produto por 3 meses, e depois surgiu em outros lugares do Japão, e muita gente copiou e tive que ir atrás de outro produto.

Agora vamos lá, oque eu aprendi com isso?

Que lançamentos é oque vende. Oque acabou de sair, ou que vai sair, vc precisa estar antenado a novidades, e vc tem pouco tempo para vender seu produto, até alguém te copiar, descobrir também.

O mundo das vendas é assim, pouco prazo para trabalhar com um produto, visão futura, estudar as necessidades das pessoas, ver o que os sites mais vendem, e ler muito é essencial para vc vender.

Eu vendi mais de 100 unidades de um produto, eu só comprava os produtos se tivessem vendas, ou seja, não investi em estoque, só comprei 1 para mim e mostrei a todos que aquilo era o que eles precisavam.

Todo mundo do nada compra um produto, pois vc mostrou a ele, que era o que ele precisava.

É Assim que vc vai trabalhar, as pessoas são consumistas, e há muita gente esperando virar o cartão para comprar. E vc vai mostrar a ela, o que ela precisa.

Espero você no próximo material

Obrigado.