



COMO SER UMA PERSONAL ORGANIZER DIFERENCIADA

Gerenciando a
mudança residencial
do seu cliente





Só depende de você!

Segundo estudos, a **mudança de casa** é um dos **fatos mais estressantes** na **vida** dos brasileiros...

Só perde para morte e divórcio!

E você está aí, **perdendo tempo** de ser um **anjo da guarda do seu cliente** nesse **momento** tão **estressante**?

Nesse manual, vou te falar sobre como você pode ser uma **Personal Organizer diferenciada**, gerenciando toda a **mudança do seu cliente**!





Principais motivos que o seu cliente muda de casa

Segue a lista com os **principais motivos que os clientes da Delavy Organizer mudam de casa:**

- 1º Casa com mais espaço**
- 2º Motivos profissionais**
- 3º Bairro melhor**
- 4º Casa mais barata**
- 5º Reforma**





Como captar os clientes que precisam da Personal Organizer diferenciada?

Segundo dados da Delavy Organizer, famílias entre 25 e 44 anos com pelo menos 1 filho são as que mais mudam... E você acha que elas tem tempo de acompanhar e fazer todo o processo?

NÃO!!! Porque eles estão trabalhando e com filhos para cuidar!

Então, o que você precisa fazer para **chegar nesse público quente:**





Como captar os clientes que precisam da Personal Organizer diferenciada?

1. Saiba fazer a **mudança COMPLETA: embalagem, acompanhamento e organização.**

Mas tem gente que paga para eu ir lá acompanhar o pessoal embalando? Claro... você vende toda a praticidade de ter caixas categorizadas e com cuidado de nada se quebrar... E o cliente não se preocupar com nada!!





Como captar os clientes que precisam da Personal Organizer diferenciada?

2. Conte pro mundo o que você faz: **chega de vergonha e mostre quem manda na sua empresa**

Se você não falar pro mundo o que você faz, me desculpa... clientes não cairão na sua cabeça!

Se você tiver a **formação em mudança residencial**, se posicione como uma **Personal Organizer diferenciada** que está ali para **QUALQUER** momento que o seu **cliente precisar!**





Como captar os clientes que precisam da Personal Organizer diferenciada?

3. Faça parcerias estratégicas: parcerias de GANHA GANHA como com imobiliárias....

Hoje, a minha parceria com a transportadora me gera muito retorno... Em dezembro, eu simplesmente fechei **TODOS** clientes que entraram em contato!! Sorte? Não... eu sabia como vender... **eu sabia qual era a dor deles...** Eles queriam praticidade! Eu dei o que eles precisavam!!





Como captar os clientes que precisam da Personal Organizer diferenciada?

4. Tenha as melhores lojas para os produtos necessários

Meu bem, você não vai falar pro seu cliente comprar caixas novas para a mudança, né?

Nada contra... mas pense que **ele pode gastar tanto** com os materiais que vai **desistir** de contratar o seu **serviço de organização...**

Leve soluções e pense no cliente!





Como captar os clientes que precisam da Personal Organizer diferenciada?

5. Saiba surpreender o seu cliente

Cada cliente é **ÚNICO** para a Delavy Organizer...

Mas uma coisa é certa: **surpreendemos** todos eles...

Aquele **momento UAU** que a gente tanto espera!

Aquele momento que vai fazer ele te **indicar pra todo mundo!**

Hoje, **80%** dos clientes da Delavy são **indicações...**





**CURTIU?
QUER SABER COMO A
DELAVY ORGANIZER FAZ
CADA UMA DESSAS AÇÕES
E SE TORNOU UMA
PERSONAL ORGANIZER
DIFERENCIADA?**

**Acesse aqui:
CURSO DE MUDANÇA RESIDENCIAL
MÉTODO DELAVY ORGANIZER**

