

**ARTESÃ  
DE  
REFERÊNCIA**





**Artesã de  
Referência**

# Apresentação:

Esses dias atrás aconteceu uma situação interessante comigo.



O laço de cabelo da filha de uma mulher, tinha se desfeito e ela estava muito chateada...

Então ela veio até a minha casa, e eu consertei o laço dela e dei uma explicação de como eu fazia o acabamento de meus laços para que eles não desfazerem.

Ela prestou muita atenção, pois ela não sabia avaliar um bom acabamento.



Uns meses depois ela precisou comprar mais laços para sua filha usar em seu aniversário.

*Big Laço de Fita Faça você mesmo!*



<http://bit.ly/biglaçoaulagrátis>

Adivinhe quem ela procurou? Sim! A mim que era uma profissional em laços e referência nesse assunto.

---

**ARTESÃ X ARTESÃ DE REFERÊNCIA**

---

## COMO SE TORNAR UMA REFERÊNCIA E FAZER SEU NEGÓCIO DECOLAR?

A atitude minha em mostrar como faço os meus laços com um ótimo acabamento para tere maior durabilidade, fez com que ela enxergasse o como sou referência nessa área.

Afinal, se os laços não se desfazerem, ela não tem com o que se preocupar nesta parte, e ela ficará livre para fazer as coisas importantes no dia a dia.

Naquele momento em que eu me dediquei a explicar todo procedimento, eu me optei por não ser mais uma dentre tantas artesãs, mais sim por ser uma artesã de referência nesse mercado.

E é certo que, sempre que alguém pedir a ela indicação de uma profissional nessa área, o meu nome virá primeiramente á cabeça dela.

E essa história me fez lembrar que antes eu só era uma artesã vendedora dos meus laços: Ou seja eu apenas apresentava o meu produto e falava o preço.

Antes eu não era uma artesã de referência.

Foi a pouco tempo que eu comecei a me desenvolver profissionalmente, para ser mais que uma artesã vendedora e me transformar em uma referência em produção de laços e tiaras.

Sou completamente apaixonada por laços e me sinto honrada em ouvir as pessoas me dizerem que me reconhecem como referência em fazer laços!

*SE VOCÊ FOR A PRIMEIRA A SER  
LEMBRADA VOCÊ ESTÁ NO  
CAMINHO CERTO!*

Para me tornar uma referência no mercado, eu comecei a questionar o que eu poderia fazer para deixar de ser uma simples vendedora e agregar valor para as minhas clientes e futura clientes.

Foi quando entendi que, para ser uma referência, eu deveria entregar informações de valor e com regularidade.

Esse era o caminho para a minha cliente confiar em mim ... Bem antes dela comprar um produto meu!

Neste E-BOOK, eu quero compartilhar com você as principais diferenças entre ser uma artesã vendedora e ser uma artesã referência.

Além disso, quero te mostrar os benefícios que essa nova forma de atuação pode trazer para você e para o seu negócio de laços e tiaras. Assim como trouxe para o meu!

Aqui procurei a descrever também algumas ações bem práticas para você entender os conceitos e aplicar imediatamente no seu negócio e perceber, rapidamente, os resultados de ser uma artesã de referencia no seu mercado!



**Aula Grátis:** <http://bit.ly/laçotorcidinho>

Para você se tornar uma referência no seu mercado, você precisa agregar informações de valor ao seu artesanato e **vender por vender** não traz muitos benefícios as artesãs.

Quando você entrega uma produção sua, que de fato faz diferença na vida da sua cliente ela realmente percebe essa transformação, e o seu negócio pode alcançar outros níveis.

Uma das maneiras é criar uma informação diária para sua cliente ou sua futura cliente. Como poster no Instagram ou em outra rede social.



Estabelece uma meta de criar um poster informativo por dia . É uma maneira de criar informações importantes e de qualidade para seu público.

A medida que suas clientes e futuras clientes começarem a ter um contato diário com você através de suas informações elas começam a enxergar você como uma especialista no assunto.

Isso quer dizer que, quando você se propor a transformar verdadeiramente a vida dessas pessoas, você vai deixar de ser uma simples artesã para ser uma artesã de referência!

Para você entender melhor, vou criar uma situação hipotética. digamos que você quer vender um kit de laços e esteja oferecendo a sua cliente...

...Um artesã comum iria dizer o preço dos laços e as formas de pagamento.

Perceba que o único objetivo neste caso é vender.

Mais sendo você uma artesã de referência no mercado de laços e tiaras, apresenta todas qualidades dos laços, dá dicas de combinação de roupas que caem bem com esses laços, os benefícios de como fica lindo para serem usados em festas, aniversários, ensaios fotográficos, casamentos, passeios, no dia a dia, na escola...



Aula Grátis: <http://bit.ly/aulalaçopequeno>

..Fala sobre a durabilidade dos laços, e como conserva-lo quando estiver guardado no armário.

## **Consegue perceber a diferença?**

Neste exemplo é provável que a cliente fique com a sensação de que pagou um preço muito menor .

Isso porque ela não apenas levou os laços, ela levou informações importantes sobre os laços que ela comprou, e que fez muito sentido para ela.

Com essa atitude você gera valor para a sua cliente!

**Atuando dessa forma Suas clientes irão perceber que você se importa com ela!**

Você será vista como alguém que entende o que a sua cliente deseja... que entende do assunto, ou seja: você será uma artesã de referência!

**" Você vai ser vista por outros olhos!"**

**SEJA UMA REFERÊNCIA NO NEGÓCIO DE LAÇOS!  
COMEÇA JÁ!**

1. Agregue valor ao seu trabalho
2. produza informações de qualidade e com consistência para suas clientes e futuras clientes.
3. Faça a sua cliente e futura cliente lembrar de você até quando não estiver comprando.
4. Seja apaixonada pelo que faz e faça a sua cliente perceber isso.
5. Destaque os benefícios do seus laços e tiaras.
6. Conquiste a admiração das pessoas!
7. Estude, busque conhecimento e evolua como pessoa e como profissional.
8. Faça parte da vida das pessoas!

## **"Não é fácil. Mais é possível"**

Se as pessoas gostarem muito do que você oferecer e da maneira que você entrega as informações, pode ter a certeza de que esse é uns dos principais motivos para o seu sucesso e para o sucesso do seu negócio.

Sua cliente vai sentir que o dinheiro dela foi bem investido. Isso acontecerá porque ela terá a sensação de que está pagando um valor relativamente pequeno do que ele realmente vale por conta dos inúmeros benefícios que ela obteve naquela compra.

Quando você conseguir provocar essa reação é sinal que está conquistando a admiração das suas clientes e futuras clientes e será uma uma referência em fazer laços e tiaras.

## Ser referência é o mesmo que inspirar as pessoas.

Quando você oferece informação de valor ao seus laços e tias, você gera valor as suas produções.

A probabilidade de seu negócio agora dar certo é muito maior, porque você terá criado um vínculo com sua cliente.

E Agora você passará a acrescentar muito na vida da sua cliente e com isso ela irá voltar para comprar mais de você tornando-se assim uma **cliente fiel**. Sua cliente passará a indicar você a outras potenciais clientes.

Uma artesã de laços de referência se destaca dentre as outras:

1. Pelas maneiras de tratar.
2. Pelas qualidade dos laços.
3. Pelas informações de valor.

**"Isso fornece uma interação de confiança"**

E confiança é o objetivo para ser referência.

Existe milhares de artesãs mais será que existe milhares de artesãs referência?

Quando você cria uma habilidade para melhorar vidas, ao invés de só vender um produto, o seu sucesso será certo.

O seu poder de vendas cresce quando você passa a entender o problema das clientes e a fornecer informações que irão ajuda-las.

Assim você será referenciada como uma pessoa que soluciona e transforma a vida das pessoas.

Ser apenas uma artesã não é mais o essencial. E preciso ser uma artesã que transforma a vida de pessoas .

Você gera informações que faz que suas vendas cresçam através de **vendas que transformaram vidas para melhor.**

Muito mais do que artesã de referência você será capaz de ter a preferência das pessoas através da confiança e da credibilidade que elas colocam em você.

## **O QUE MELHORA QUANDO VOCÊ SE TORNA UMA ARTESÃ DE REFERÊNCIA?**

1. Você cresce muito mais.
2. Forma uma enorme lista de clientes que confia em você.
3. Você passa a lucrar mais.
4. As pessoas e potenciais clientes passam ver você com uma expiração e exemplo a ser seguido.
5. Você fideliza seus clientes.

## LISTA DE PRÁTICA DE COMO SE TORNAR UMA ARTESÃ REFERÊNCIA

1. Produza informações de qualidade. Isso gera valor ao seu trabalho.
2. Esteja presente na vida delas. As redes sociais é uma excelente maneira de ser presente e ser achada quando elas quiserem fazer novos pedidos.
3. Inovar para ter sempre a atenção das suas clientes. Produzindo novas informações do que está criando.
4. Trate bem suas clientes. Todo mundo gosta de ser tratada como uma pessoa importante. E é verdade sua cliente é fundamental para você. Seja muito educada e interaja com ela.
5. Dê o seu melhor, se proponha em ajudar e faça isso bem!

## SAIBA O QUE SUA CLIENTE QUER!

Se coloca no lugar da sua cliente para saber o que ela quer comprar, e queira saber o que ela gosta.

Será mais fácil na hora de definir quais são os problemas que você será capaz de resolver e onde você precisa buscar informações para repassar a ela.

***"COMECE AGORA A TRANSFORMAR A VIDA DAS MÃES, DINDAS E TIAS DE PRINCESAS! Crie sua Fábrica de laços e tiaras"***



<http://bit.ly/treinamentofabricalaçosdeluxos>

Pegue estas informações e comece a gerar valor ao seu trabalho e construa um processo que transformará a sua vida e a vida de outras pessoas.

Seja mais que uma simples artesã seja uma artesã vendedora de laços e tiaras de referência. Você será abençoada e muito prospera no se negócio.

**Acesse o link para ver 5 dicas para viver de artesanato**

**<http://bit.ly/5dicasparavenderartesanato>**

**Obrigada por ler este livro, amei a experiência de passar estas informações para você.**

**Aviso legal de direito autorais**

É proibida a distribuição deste livro sem a autorização prévia do autor da obra. Se você receber estas informações por outra via que não seja o

**Instagram Oficial:**

**<http://bit.ly/fabricalaçosdeluxos>**

**Youtube oficial**

**<http://bit.ly/youtubfabricalaçosdeluxos>**

**Facebook:**

**<http://bit.ly/facebookfabricalacosdeluxos>**

**Tire suas dúvidas no link através whatsapp**

**<http://bit.ly/técnicasdeArtesanato>**



**Fim**