RESUMO EM UMA PÁGINA

Vendedor cigarra ou vendedor formiga?

Quem entra em pânico e quem colhe quando o mercado esfria.

José Ricardo Noronha · Zé Vendedor · CEO da Paixão por Vendas · Novembro de 2026

A TESE CENTRAL

O vendedor cigarra vive da esperança de que o próximo ciclo resolva. O vendedor formiga colhe, na baixa, os frutos daquilo que já plantou.

QUEM É QUEM

- Cigarra: imediatista, vende bem no mercado aquecido e gasta tudo.
- No inverno, entra em pânico: sem carteira, sem recorrência e com desconto sem contrapartida.
- Formiga: estrategista, com constância, método, disciplina e intenção.
- Mesmo no verão, continua a prospectar os clientes certos e alimenta bem o seu CRM.

O QUE LEVAR PARA 2027

Pipeline	Nutrido com o perfil de cliente ideal e a proposta única de valor.
Fãs	Clientes fiéis e indicações recorrentes movem o seu Flywheel.
IA	Incremente o repertório para alavancar produtividade e resultados.

AS COMPETÊNCIAS DE QUEM COLHE EM QUALQUER ESTAÇÃO

1. **Venda de Valor**
   Defenda a sua proposta de valor e demonstre benefícios, sem desconto sem contrapartida.
2. **Vendas Consultivas**
   Vende mais quem entende antes de atender. Vende mais quem pergunta melhor.
3. **Gestão milimétrica da experiência do cliente**
   Cada ponto de contato conta, da primeira visita ao pós-venda. É aqui que clientes viram fãs.
4. **Visão de curto, médio e longo prazo**
   Bata a meta do mês sem abandonar as metas dos próximos anos.
5. **Pipeline com os clientes certos**
   Nutra o funil com quem tem efetiva aderência à sua proposta única de valor.

SEJAMOS MAIS FORMIGAS E MENOS CIGARRAS.

O segredo é equilíbrio: a constância da formiga com a capacidade de comunicação, encantamento, engajamento e empatia da cigarra. Quais comportamentos você precisa nutrir para também colher, a despeito das dificuldades?

Leia o artigo completo no blog

paixaoporvendas.com.br/blog · Vender é ajudar! Vender é servir!

Referências: Esopo; La Fontaine, Fábulas; Jim Collins, The Flywheel Effect; José Ricardo Noronha, Tenha Fãs.