

As 6 melhores formas de impulsionar as suas vendas



Sumário

1. Entenda o seu público	3
2. Analise o mercado e os concorrentes a sua volta	4
3. Desenvolva ações de marketing atrativas	5
4. Tenha uma equipe capacitada e motivada	6
5. Tenha um CRM	7
6. Tenha um software ERP para tornar a rotina mais eficiente	8



1) Entenda o seu público



Para que você consiga vender de forma assertiva, antes de qualquer atividade é necessário entender quais são as características do público ideal do serviço ou produto que está sendo vendido. Para isso, podemos utilizar algumas ferramentas como, por exemplo, a estruturação do ICP e da Persona para que as características, perfil e padrão de consumo estejam visíveis para as pessoas que irão realizar o primeiro contato com o lead. Dessa forma, no momento de qualificação dos leads é possível ter um maior aprofundamento das informações, aumentando as chances de conversões em venda, caso o lead esteja interessado na solução que a sua empresa oferece.



2) Analise o mercado e os concorrentes a sua volta

Para que seja possível que a sua empresa consiga estar atualizada às demandas do mercado, é necessário que estejamos acompanhando as notícias não apenas da nossa área de atuação, mas também sobre qualquer área que possa afetar a economia ou alguma outra esfera (um exemplo disso é a pandemia de Covid-19, que mudou drasticamente todos os setores e mercados do mundo e não apenas a saúde).

Além disso, é importante ter em mente que, provavelmente, você não será a única pessoa ou empresa a tentar vender a mesma ideia para o mesmo cliente, por isso, além de ter os seus diferenciais de mercado bem visíveis, é necessário que você saiba quais são os seus concorrentes diretos e indiretos, quais os serviços/produtos que eles oferecem e quais são as vantagens e desvantagens que eles possuem perante a sua empresa.

Temos algumas ferramentas que nos auxiliam nessa identificação. A primeira delas é a Matriz SWOT (também conhecida como Matriz FOFA) onde é possível ter clareza dos pontos fortes e fracos da sua empresa e quais as oportunidades e ameaças que você possui frente ao mercado ou algum concorrente em específico. Já a segunda ferramenta que pode ser usada é as 5 Forças de Porter, onde é possível analisar, além dos pontos citados acima, se há a entrada de possíveis concorrentes. Essa última ferramenta é um pouco mais teórica, sendo recomendada sua construção junto com um especialista na área.





3) Desenvolva ações de marketing atrativas

Depois de ter em mente as características do seu público-alvo, é possível estruturar ações de marketing que consigam atrair o lead. As ferramentas usadas variam bastante de acordo com o perfil dos seus clientes, mas as mais utilizadas são: Produção de conteúdo no Instagram ou Blog, uso de Facebook Ads e Google Ads.

Independente de qual delas você utilize, é muito importante que você aborde assuntos que o lead possa se interessar e de uma forma atrativa. Isso fará com que você consiga gerar um vínculo maior com ele e consiga prender sua atenção com maior facilidade nas próximas vezes que um conteúdo for produzido.





4) Tenha uma equipe capacitada e motivada

Sabemos que o mercado está em constante transformação e para que sua empresa não fique obsoleta é necessário sempre estar capacitando o seu time para que este possa estar o mais qualificado possível para prospectar, atender e trabalhar com o lead.

Além disso, é muito importante estar atento ao clima organizacional e a motivação do time, já que, no ambiente de trabalho poderá haver momentos de sobrecarga ou estresse, e não podemos deixar que esses momentos ou ocorram na maior parte do tempo ou que as pessoas se desmotivem com o trabalho que elas executam com o passar do tempo.



5) Tenha um CRM

É muito importante que você tenha um funil de vendas organizado para que seja possível entender quais são as fases do seu processo de venda e, principalmente, compreender o ponto que gera maior esforço da equipe ou que o lead possa se desinteressar pelo produto.

Para isso, existem várias CRMs no mercado como HubsPot, Ploomes, Bitrix, Pipyfive, cada um com as suas particularidades. Entretanto, caso a empresa ainda não possua o capital necessário para investir nessa ferramenta podemos utilizar o próprio Trello na versão gratuita para construir o funil de vendas.

No caso, o que deverá ser feito é que, em cada uma das colunas você deverá colocar na sequência quais são as etapas que o seu funil possui, e cada cartão que você colocar irá representar um lead no funil. A partir do momento que o lead avançar dentro do funil, basta arrastar o cartão para o lado.

Vale ressaltar que é muito importante sempre atualizar esse funil, para que as análises não estejam fora da realidade do empreendimento, por exemplo, nos casos de tempo de conversão.



6) Tenha um software ERP para tornar a rotina mais eficiente

E por falar em tecnologia, a última das dicas infalíveis para aumentar as vendas é contar com as ferramentas tecnológicas para desempenhar as atividades do dia a dia. Para a sua empresa, a solução mais inteligente é o software ERP.

Ele é um sistema de gestão empresarial que torna as tarefas, de toda a sua equipe, muito mais eficientes. Isto é, mais rápidas, sem que haja perda de qualidade. E o melhor, você pode ter uma equipe mais enxuta que ninguém vai ficar sobrecarregado.



Editores

Victoria Moura Calderano

Autora do texto

victoria.calderano@campe.com.br

(32) 8440-2324

LinkedIn: Victoria Moura Calderano

Felipe Roque Gomes

Revisão Estrutural e Ortográfica

felipe.roque@campe.com.br

(32) 99140-2338

LinkedIn: Felipe Roque

Ana Carolina de Almeida Castro

Design

ana.carolina@campe.com.br

(32) 99106-0109

LinkedIn: Ana Carolina Almeida Castro

Campe Consultoria Jr.

atendimento@campe.com.br

(32) 99178-7545

Rua José Lourenço Kelmer, s/n UFJF,

Juiz de Fora - MG

36036-900

