

O que é o **Efeito Serrote?**



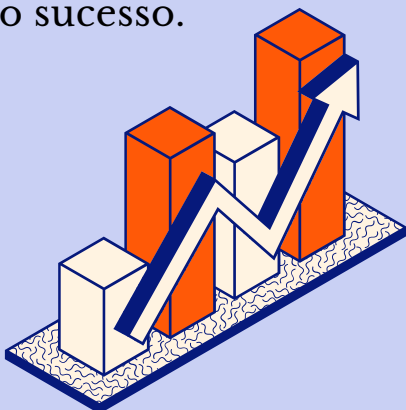
POR PAULO ARAÚJO

Efeito Serrote

Você já ouviu falar sobre o **efeito serrote**?

Caso não, tenho certeza de que você conhece aquela empresa que implementa diversas mudanças, constrói novas estratégias, realiza novos projetos com foco na melhoria dos processos, mas as vendas sobe e caem e por vezes tudo volta ao estado inicial, não é mesmo?

Nesse ebook iremos te explicar tudo sobre o tema e dar dicas para que você chegue cada vez mais perto de conquistar o sucesso.

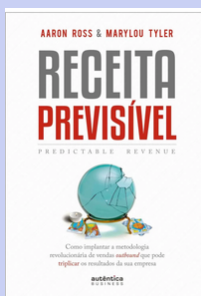


O que significa "receita previsível"?

O termo **receita previsível** nada mais é do que descobrir quanto a sua empresa irá faturar em um determinado período, portanto, trata-se de uma previsão que ajuda os gestores a não serem pegos de surpresa.

A **receita previsível** permite que você identifique determinadas situações, desenvolva estratégias para driblar os problemas e potencialize a receita da empresa. Além de tornar mais fácil a prospecção de leads e clientes previsíveis, é capaz de gerar novas perspectivas sobre o número de vendas.

A metodologia surgiu com Aaron Ross e Marylou Tylor na obra "Receita Previsível".



Empresa “serrote” ou empresa “escada”?

Entenda a diferença entre os **dois termos** que são cada vez mais comuns no **cenário empresarial** e nas áreas de vendas.

As **empresas serrotes** são aquelas que identificam a necessidade de implementar determinadas **mudanças**, mas que não são capazes de **sustentar** essas modificações ao longo do tempo.

O **efeito serrote** faz analogia aos dentes de serrote que são gerados, por meio de um gráfico, após as sucessivas tentativas de mudanças que não são sustentadas, as vendas sobem e descem e ainda podem até voltar ao **estado inicial**.



Empresa “serrote” ou empresa “escada”?

Quando falamos sobre **empresas escadas**, nos referimos a aquelas que possuem a competência necessária para acompanhar as exigências e mudanças às quais estão expostas e posteriormente sobem mais um degrau em direção ao sucesso.

Elas investem em **treinamentos de equipe**, monitoram os resultados e sustentam todas as transformações ao longo dos dias e com isso tem resultados sustentáveis.



Descubra como driblar o Efeito Serrote

Existem alguns pontos para os quais você deve voltar sua atenção se o seu objetivo é driblar o Efeito Serrote na sua empresa. Confira alguns:

Diversidade de canais de vendas

É essencial que você crie uma diversidade de canais de vendas seja inbound ou outubound.



Descubra como driblar o Efeito Serrote

Investimentos em comunicação

Investir nesse tipo de estratégia é uma excelente maneira para atrair clientes qualificados para a empresa em questão.

Algumas opções que você não deve deixar de lado são os investimentos em **SEO**, **Google Ads** e **propagandas em geral**.

Equipe especializada para cada função

Garanta a **formação** de uma **equipe especializada** para cada função necessária em seu negócio para fugir do **Efeito Serrote**.

Isso fará com que seus resultados sejam melhores, além de garantir **maior visibilidade, competitividade da empresa** no mercado, melhoria do atendimento ao cliente e **eficiência** no trabalho dos colaboradores.

Dicas para aplicar no seu time de vendas

Geralmente investimos muitos recursos e treinamentos em todos os segmentos de uma empresa, mas quanto tempo essa motivação gerada dura? Quando realizamos esses treinamentos, proporcionamos um pico de motivação na equipe, mas com o passar do tempo a euforia abaixa e caímos novamente no mesmo ciclo.

Manter a sua equipe de vendas com alto desempenho é um trabalho complexo e contínuo, por isso trouxemos algumas dicas para você aplicar em seu time de vendas e despistar o Efeito Serrote.



Dicas para aplicar no seu time de vendas

Definir o que "*realmente*" vendemos

Saiba o que o seu negócio significa para o cliente. Entenda como ele enxerga os benefícios oferecidos, o perfil do público-alvo, o que ele busca e conheça a concorrência. Isso irá direcionar sua equipe da melhor maneira durante o desenvolvimento das estratégias.

Diretrizes estratégicas

É muito importante que o colaborador compreenda a missão, a visão e os valores da empresa, pois isso irá refletir em todas as atividades diárias que ele realiza.

Caso isso não estiver incorporado na organização, seus esforços com a equipe de vendas para gerar motivação será imenso, muito provavelmente ineficaz e sua empresa.

Dicas para aplicar no seu time de vendas

Metas

Tenha **metas individuais** e **coletivas** para alavancar a sua equipe e **estimular bons resultados**. Não esqueça de focar no equilíbrio entre **quantidade** e **qualidade** das metas, além de priorizar que elas sejam claras, objetivas e desafiadoras.

Treinamento e feedbacks

Cada treinamento deve levar em consideração todos os aspectos citados nos tópicos anteriores. Reforçar o **desenvolvimento profissional** de cada um, vai melhorar os resultados significativamente.

O **feedback real** é **essencial** durante o processo e os líderes precisam ter conhecimento mínimo sobre essa técnica, como desenvolver pessoas e utilizar a ferramenta ao seu favor.

Colocando a mão na massa

Compreenda a necessidade da mudança, planeje e execute suas **estratégias** para chegar cada vez mais perto do topo.

Saiba que a **padronização dos processos e indicadores** são importantes para garantir a continuidade dos resultados.

Trabalhe para que a sua empresa seja **Escada** e evite o sobe e desce em seus resultados!



Conheça nossa
Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO

 **Clientar**
CRM

Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br

CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM

Autor dos livros

