

PAULO ARAÚJO

CANAIS DE VENDAS



INTRODUÇÃO

Você consegue responder quais são os **canais de vendas** que o seu cliente está mais propenso a se **relacionar com o seu negócio**?

Caso você já tenha feito um estudo da sua **Persona**, certamente, deve ter esses pontos de contato com os clientes bem alinhados e definidos.

Isso ajudará a escolher com maior facilidade os canais de vendas para compor sua estratégia e ainda aumentar as suas **vendas**.

Não se preocupe, neste ebook preparei algumas dicas para auxiliar a escolher os melhores canais de vendas para o seu negócio. Confira!





O QUE SÃO CANAIS DE VENDAS


Canais de vendas, nada mais são do que **meios** que uma empresa utiliza para levar seus produtos ou **serviços para o cliente**.

Em outras palavras, são os meios de comercialização.

Os canais de vendas podem ser **online ou offline**.

Claro que sugiro fazer uso do máximo de canais de vendas independente da área de atuação do negócio.

É por meio desses pontos de vendas que o cliente passa a conhecer mais sobre o que sua empresa tem a oferecer.



TIPOS DE CANAIS DE VENDAS

Anos atrás, os **canais de vendas** eram limitados ao **mundo offline**, como no caso do **telemarketing**, por exemplo, hoje, eles são cada vez mais variados.

O **e-mail marketing** e as **redes sociais** estão aí para comprovar tal afirmativa.

Afinal de contas, a forma das empresas se conectarem aos seus clientes mudou e hoje, essa nova forma deixou de ser tão **invasiva e insistente**.

Com os avanços das tecnologias e com a transformação digital, estamos avançando cada vez mais **viabilizando as formas de vender**, que podem ser pela internet ou fora dela.

Veja a seguir os dois principais tipos de canais de vendas:



TIPOS DE CANAIS DE VENDAS

1. Canais de venda online

São aqueles canais de vendas que auxiliam sua empresa a levar seus produtos ou serviços ao cliente via **internet**.

Seus **principais benefícios** são: agilidade, comodidade, economia e mobilidade.

Esses canais de vendas são mais dinâmicos que os de venda offline, permitindo que as vendas aconteçam **24 horas, sem limites geográficos**, onde e quando os consumidores quiserem.

O poder está na mão dos clientes!

Dessa forma, a exposição de produtos e serviços cresce e você pode alcançar o público onde estiver e no momento mais oportuno para que ele efetue uma compra.

Confira os **principais canais de vendas online**:





TIPOS DE CANAIS DE VENDAS

- **Google Meu Negócio:** é uma ferramenta de publicidade online da Google, a qual possibilita que as empresas divulguem seus produtos ou serviços.

Essa plataforma te ajuda a aumentar o alcance dos produtos e levá-los para um número maior de pessoas, **gerando mais conversões**.

- **Marketplace:** essa plataforma se assemelha a um shopping online, o qual possibilita que diversas marcas anunciem dentro dele e, assim, sejam vistas por um número maior de pessoas.

É uma ponte entre quem quer vender e quem quer comprar!

Ex: Mercado Livre, Amazon, Magazine Luiza, Lojas Americanas, entre outras.





TIPOS DE CANAIS DE VENDAS

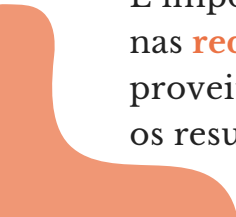
- **E-commerce:** o canal de vendas e-commerce, ou comércio eletrônico, nada mais é do que uma loja virtual. Ou seja, um site criado exclusivamente para a comercialização de produtos e serviços. Mas não confunda e-commerce com marketplace.

Afinal, o **e-commerce** permite a construção de um site que venda produtos de apenas uma marca, em outras palavras, é uma loja virtual personalizada e com a cara da sua empresa.

Por outro lado, o marketplace reúne várias marcas dentro de um site só.

- **Redes Sociais:** toda marca precisa ter presença nas redes sociais, isso é um fato! Já que atualmente a maior parte da população mundial está conectada, interagindo e se informando sobre seus problemas, através dos canais digitais. Conheço pessoas que vendem muito bem via Instagram e Facebook, por exemplo.

É importante ressaltar que não basta apenas estar nas **redes sociais**, é preciso saber como tirar proveito delas para aumentar as vendas e melhorar os resultados da sua empresa.






TIPOS DE CANAIS DE VENDAS

2. Canais de vendas Offline

Ainda que estejamos permeados pela transformação digital, é equivocado dizer que **canais de vendas offline** deixaram de ser eficazes.

São os canais de vendas tradicionais, hoje pode-se dizer voltados para o **atendimento mais humanizado**.

Veja a seguir os **principais canais de vendas offline**:

- **Ponto de venda / loja física:** para que esse canal de venda seja convidativo e envolva os clientes, é preciso que ele ofereça uma experiência diferenciada para conquistar o cliente.
 - **Televendas, Vendedores Externos ou Representante Comerciais:** é por meio dele que o vendedor pode tanto se relacionar quanto vender um produto ou serviço ou até mesmo agendar uma visita pessoal.
- 

TIPOS DE CANAIS DE VENDAS

- **Distribuidores e Atacadistas:** com o objetivo de levar produtos de várias empresas para o mercado, os distribuidores e atacadistas atuam como intermediadores entre produtores e consumidores.
- **Franquias:** o franqueado tem a oportunidade de empreender em um negócio consolidado, sem que precise começar a fazer todo o processo do zero.
- **Televisão:** com grande alcance de público, a TV é o canal de vendas que mais recebe investimento do marketing brasileiro. Porém o espaço publicitário na TV tem um custo muito elevado.

Dica de leitura: Estratégias de vendas: como alavancar o seu negócio.



TIPOS DE CANAIS DE VENDAS

- **Empresas de representação comercial:** diferente do representante comercial autônomo essas empresas tem equipes e estrutura comercial mais robustas.
- **Equipes de vendas terceirizadas:** quando a empresa contratante repassa a um terceiro os direitos de comercialização dos seus produtos. Toda a área comercial fica ligada a um terceiro.
- **Parceiros e indicadores de negócios:** quando a empresa busca parceiros e indicadores que tem negocios com clientes afins, que podem comprar o seu produto. Ex: uma empresa de contabilidade pode ser um parceiro de uma empresa que vende um determinado sistema de gestão empresarial ou um professor de tênis ser um indicador para uma loja de produtos para tenistas e, claro, ter um ganho com isso.



MONTE SUA ESTRATÉGIA DE CANAIS DE VENDAS

Após descobrir os **canais de vendas** que estão disponíveis no mercado, vender um produto ou serviço parece ser bem fácil, né?

Em teoria tudo é muito bonito, mas na prática se esses pontos de vendas não forem bem selecionados, o **volume de vendas** provavelmente não será tudo aquilo que você e sua equipe estavam esperando.

Para escolher os melhores canais de vendas é necessário **entender quem é a sua persona, quais suas características, quem é o seu público alvo e quais as metas da sua empresa.**



MONTE SUA ESTRATÉGIA DE CANAIS DE VENDAS

É preciso ter **pleno domínio** sobre os dados da sua empresa e de seus vendedores, afinal, só assim será possível estabelecer e cumprir as metas.

Com a finalidade de **armazenar e facilitar** seu acesso aos dados da empresa, **otimizar processos considerados mecânicos** e acima de tudo ser **capaz de diagnosticar os gargalos que impedem que suas vendas alavanquem**, torna-se de suma importância a utilização do **sistema de CRM**, que controla a gestão comercial da sua empresa.

O **software CRM** é **fundamental** na hora de **mensurar as metas, armazenar as informações dos clientes** e ainda **emitir relatórios** que auxiliam na hora de analisar e traçar novas estratégias de vendas.





E AÍ?
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso
Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO



Sistema de gestão da
carteira de clientes.



 clientarcrm.com.br

CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM

Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros

