

×

×

×

×

×

×

DICAS PARA APRIMORAR A SUA PROSPECÇÃO ATIVA NA VENDA B2B



PAULO ARAÚJO

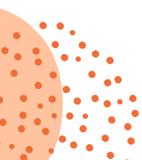


INTRODUÇÃO

Aumentar a **gama de clientes** é um objetivo em comum as todas as empresas. As razões são óbvias: **mais renda, cases e credibilidade no mercado**. Atualmente, a prospecção ativa é uma das estratégias mais sólidas na busca por novas contas ou até mesmo para **projetos pontuais** a serem desenvolvidos.

É fundamental saber como desenvolver essa forma de captação, uma vez que ele depende de uma **postura mais incisiva do vendedor**. Mais do que fazer a prospecção, é fundamental que esse trabalho seja estabelecido como algo fixo e contínuo, o que garante a regularidade da entrada de novos clientes.

Ademais, **prospectar com qualidade** é algo que depende de algumas boas bases.





O QUE É PROSPECÇÃO ATIVA?

A **prospecção ativa** consiste em **buscar clientes em potencial** por meio de uma **estratégia de pesquisa e contato**. A tarefa consiste em descobrir quais clientes da sua carteira **teriam ou não interesse no que a empresa oferta** e, então, **iniciar as conversas apresentando uma proposta de serviço**.

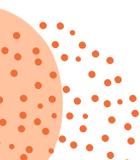
Esse **trabalho ativo** foi a realidade de vendas durante muitos anos, em especial quando o âmbito digital não era tão desenvolvido.

Publicidade offline e as ligações eram os principais recursos, esta última sendo o canal principal para a prospecção ativa.

Com o **avanço dos recursos**, há hoje ótimas estratégias para conseguir mais clientes para a sua empresa.

A prospecção deve ser uma tarefa diária e constante na vida de qualquer vendedor.

O prospect de hoje é o cliente ativo de amanhã.





INBOUND - LADO A LADO NA PROSPECÇÃO ATIVA

O **Inbound Marketing** trata-se de **criar conteúdo e campanhas publicitárias** para que as empresas enxerguem o **serviço que você presta**. **Estratégias de atração** são estabelecidas para construir um fluxo de visitas e entradas em um portfólio, **site ou páginas em redes sociais**, por exemplo, e então realizar ofertas a partir da **conquista de leads, seguindo o funil de vendas**.

No entanto, apesar de eficaz, o inbound não pode ser a única estratégia.

A **prospecção ativa** segue como um **ótimo mecanismo** para ir atrás de novos clientes e mostrar como você pode oferecer um **serviço qualificado**.

Para isso, basta saber exatamente as **necessidades** de seu público e desenvolver **boas ofertas** para gerar o interesse.





QUAL A IMPORTÂNCIA DE PROSPECTAR CLIENTES COM REGULARIDADE?

A vida é **cíclica** e com isso entendemos que contratos se encerram, **projetos pontuais** acabam, clientes ativos se tornam inativos e todo esse fluxo de entrada e saída é bastante intenso no **cotidiano das organizações**.

O que essa realidade não precisa gerar são **dificuldades financeiras**, algo que pode ser comum se não houver uma rotina bem estabelecida na busca por **novos clientes**.

Justamente por isso, é **fundamental** realizar a prospecção ativa, sobretudo para que a empresa trabalhe sempre para gerar interesse em clientes em potencial.

Ainda que de **100 contatos** apenas 2 fechem negócios, há resultados concretos que geram **renda e demanda**.

É preciso ter regularidade. **Prospecção ativa** é sobre realizar esse contato e não esperar somente que os clientes cheguem por meio das **estratégias de Inbound**. Além de se manter nessa postura, a prática também preza por organizar esses contatos e, principalmente, mantenha constância, **respeitando o follow up**.





6 DICAS PARA AUMENTAR A SUA PROSPECÇÃO ATIVA

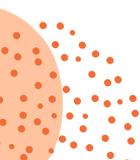
1. Tenha em mente o perfil do cliente ideal para prospectar

É de suma importância **conhecer o perfil** de cliente ideal com o qual sua empresa deseja trabalhar. Isso ajuda a ter maior capacidade de entrega de um **serviço qualificado**, visto que já se sabe o que esperar e garante o preparo para desenvolver estratégias de ponta.

Nada de perder tempo tentando vender carne para quem é vegano.

Quem realmente pode, deseja ou precisa comprar o seu produto?

Elabore as **perguntas de pré-qualificação** e mãos a obra!





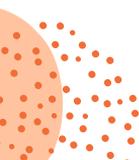
6 DICAS PARA AUMENTAR A SUA PROSPECÇÃO ATIVA

2. Monitore os canais de comunicação em que os seus clientes estão

Depois desse trabalho inicial de **conhecimento do prospect** descubra em quais canais o cliente em potencial está.

O que o seu cliente **gosta de ler, ouvir ou estar**? Descubra quais canais principais seu cliente pode ou deve estar e faça-se presente.

Um **relacionamento forte** começa a partir do entendimento da linguagem e comunicação que esse prospect está mais familiarizado.





6 DICAS PARA AUMENTAR A SUA PROSPECÇÃO ATIVA

3. Produza conteúdo relevante aos clientes na prospecção ativa

Seja em seu **portfólio**, **seja nas redes sociais**, é sempre importante ter conteúdos interessantes e atrativos.

Em algum momento, pode ser que o Inbound se misture com a prospecção ativa.

Na **prospecção ativa** o **NÃO** é um constante.

Após a pré-qualificação o objetivo é descobrir o timing e a frequência de compra e aí ajustar o **follow up** para conseguir enviar uma proposta no momento certo.

Nesse meio tempo forneça conteúdo que realmente ajude o seu cliente a melhorar seu desempenho.





6 DICAS PARA AUMENTAR A SUA PROSPECÇÃO ATIVA

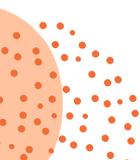
4. Crie uma relação saudável antes de fazer proposta comercial

Calma, nem sempre o cliente logo de cara comprará de você.

Crie rapport e mantenha contato regularmente para começar a construir um relacionamento.

Lembre-se sempre da frase: Quem não é visto não é lembrado!

Dessa forma, o cliente em potencial tende a estar mais aberto à relação comercial.





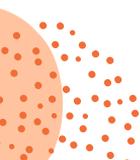
6 DICAS PARA AUMENTAR A SUA PROSPECÇÃO ATIVA

5. Estabeleça uma rotina de prospecção ativa

Nada de prospectar só quando precisar ou em tempos de crise.

Quando aplicada em uma rotina a **prospecção ativa** tende a respeitar parâmetros e, principalmente, a se tornar algo recorrente dentro da empresa.

A **organização pessoal** é importante para determinar, no follow up, quais empresas serão abordadas e em quais dias.





6 DICAS PARA AUMENTAR A SUA PROSPECÇÃO ATIVA

6. Peça indicações aos clientes atuais

Cliente feliz e bem atendido adora indicar!
Faça uso da sua rede para expandir seus contatos.

Um **cliente indicado** já é meio caminho andado.

Saiba que só é adequado fazer isso quando um bom trabalho é feito, afinal de contas, ninguém recomendaria uma empresa que não tem qualidade.

Um **trabalho de prospecção ativa** aumenta a rentabilidade da empresa e gera mais cases de sucesso.





E por fim, não esqueça de investir em um **software CRM** que será responsável pela gestão dos dados da sua empresa e dos seus clientes.

O **sistema de CRM** será seu principal aliado na hora de uma prospecção ativa, já que ele pode armazenar as informações dos clientes, dos vendedores e ainda emitir relatórios que ajudam a identificar onde estão os gargalos que impedem que suas vendas alavanquem.

Os **benefícios do CRM – Customer Relationship Management** - são enormes e não param por aí, pois com ele você será capaz de acompanhar de perto a produtividade da sua equipe, automatizar alguns processos e ainda terá o **conforto de ter suas informações** na nuvem e fácil acesso!





ASSISTA ESSE CONTEÚDO EM VÍDEO





E AÍ?
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso
Software de CRM

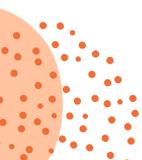
AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO



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

