



7 TENDÊNCIAS

**DE VENDAS QUE
SE TORNARAM
REALIDADE**

PAULO ARAÚJO

INTRODUÇÃO

É preciso sempre estar por dentro das tendências de vendas para não se tornar uma figura obsoleta no mundo dos negócios.

Ficar atento ao mercado e acompanhar as mudanças de comportamento dos clientes é de suma importância para atrair e encantar clientes, os quais estão cada vez mais exigentes e bem-informados às diversas ofertas que possuem acesso de forma rápida, prática e segura, por meio da internet.

Vale ressaltar que a transformação digital mudou a relação entre as empresas e seus clientes, e com isso novas soluções ganharam espaço para suprir as necessidades e oferecer mais comodidade na rotina.

Olhos, ouvidos e mente aberta sempre!





1. HOME OFFICE – NOVO FORMATO DE TRABALHO

Durante a pandemia, no período de isolamento social, a internet mostrou sua importância de diversas maneiras: seja para estar junto mesmo que remotamente com a família, amigos ou para novas possibilidades no trabalho.

Grande parte das empresas precisaram fechar as portas, temporariamente, e tudo passou a ser digital, compromissos como reuniões, encontros, feiras, entre outros eventos.

Foi só depois de um certo período que as empresas perceberam que poderiam se adaptar a essa nova realidade e ainda diminuir custos e otimizar processos, além de deixar muitos colaboradores mais satisfeitos com a flexibilidade de trabalhar de casa, sem o desgaste do transporte.

Uma das novas realidades é que muitas empresas continuam apostando é no formato de trabalho remoto ou híbrido. No mundo das vendas muitos negócios continuarão sendo realizados remotamente.

O desafio? Muito foco, disciplina, além de ajeitar um espaço adequado em sua casa.

2. INOVAÇÃO DA ERA DIGITAL

Transformação digital pode ser entendida como o processo em que uma empresa implementa um mindset (mentalidade) digital em todos os seus setores: a produção e a comercialização dos produtos devem obedecer a lógica do mundo digital de mudanças rápidas e de respostas instantâneas, com mais flexibilidade e agilidade nos relacionamentos.

Todas as etapas da jornada de compra do cliente podem ser controladas e corrigidas de forma mais eficiente e ágil por meio da sistemas conectados para garantir a satisfação de quem comprou e a credibilidade do negócio.

As empresas precisam entender que o cenário muda o tempo todo e, para não ficar para trás, precisam ser ágeis para atender os seus clientes que estão cada vez mais exigentes.



★ 32

18

♥ 2

3. SOCIAL SELLING

Em meio a pandemia de Covid-19, muitas empresas perceberam a importância de ter presença no mundo online e de utilizar as redes sociais para divulgar os seus produtos e serviços, para ser visto e também fortalecer o relacionamento com os seus clientes.

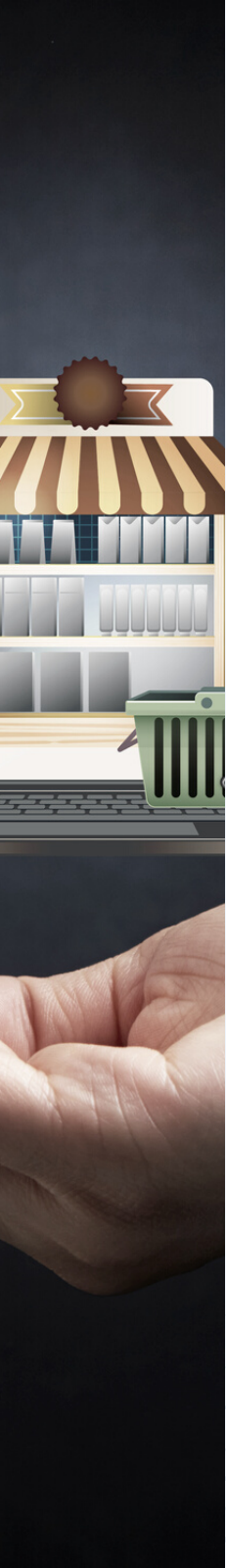
Prospectar e vender via redes sociais, aprimorar o networking e cuidado com o que posta.

As redes sociais dizem muito sobre que tipo de pessoa e profissional você é!

É preciso agregar valor às suas redes com mais conteúdos de qualidade, informações detalhadas e imagens que despertem a atenção de quem acessa.

Não utilize as redes sociais apenas para ter uma conta e poste conteúdos com frequência. Aproveite para construir relacionamentos mais significativos e aumentar o conhecimento da sua marca.





4. EVOLUÇÃO DO E-COMMERCE E RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

Com a pandemia, o empresário que não possuía uma presença digital foi em busca de novas iniciativas, tais como a criação de um e-commerce para faturar através de vendas pela internet.

Mas você sabe qual o maior problema enfrentado pelos empresários que entram nesse mundo?

Construir uma audiência e relacionamento com o público que seja constante.

Não há dúvidas, que as redes sociais são excelentes canais de vendas. Porém, somente abrir um canal, sem uma constância de conteúdo e uma estratégia bem definida, é praticamente uma perda de tempo.

Além disso, o empresário precisa investir para facilitar a compra e ser ágil na entrega!

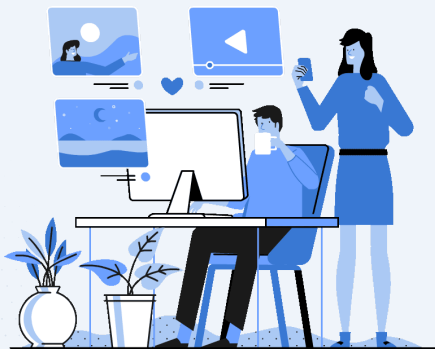
5. PRODUÇÃO DE VÍDEOS CURTOS E DESCONTRAÍDOS


A produção de vídeos curtos de maneira leve, engraçada e rápida tem atraído a atenção do público, pois servem tanto para diversão e entretenimento quanto para realizar grandes negócios.

Os clientes gostam de vídeos e isso cria uma maior interação com a sua marca.

5 benefícios do video marketing:

- vídeos são o conteúdo mais consumido do mundo.
- facilitam a transmissão da mensagem.
- geram mais engajamento que outros formatos.
- não tem a necessidade de altos investimentos.
- contribuem com o SEO do seu site.





6. INVISTA EM CAPACITAÇÃO E APRENDIZADOS PARA SUA EQUIPE

Em muitas situações estamos tão imersos nas atividades operacionais que deixamos de dedicar tempo para participar de cursos que melhoram a nossa performance.

Graças aos avanços da tecnologia e às plataformas digitais de ensino está cada vez mais acessível realizar cursos de capacitação para líderes e colaboradores de qualquer lugar, e com horários flexíveis.

Todos precisam sentir que estão realmente aprendendo, crescendo e desenvolvendo novas competências em seu trabalho para se sentirem motivados. Com isso, os custos com demissões e contratações (turnover) também são reduzidos.

Faça uso das plataformas digitais de ensino. Lá você pode produzir os próprios cursos de capacitação para sua equipe.



7. ATENTE-SE AOS EVENTOS DE GESTÃO DE VENDAS

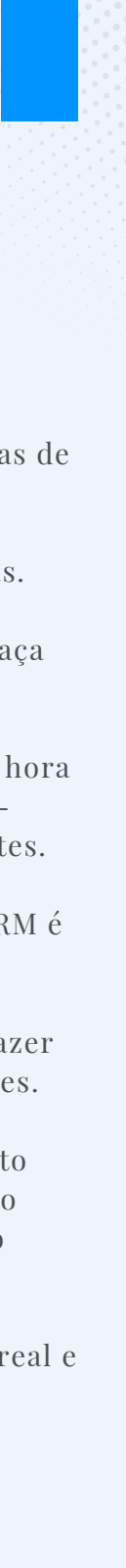

Conheça as melhores práticas do mercado digital para o seu negócio, e para isso, nada melhor do que participar de eventos corporativos, de preferência, pessoalmente.

Nesses eventos você aprende e descobre as melhores práticas do mercado, seja suas vendas off-line ou digital, além de conhecer pessoas e ideias novas.

Ter contato com profissionais especializados, compartilhar experiências e ficar por dentro das principais tendências é fundamental para entender o que a sua empresa pode fazer, dentro da sua realidade, para obter melhores resultados!

Lembre-se, as empresas precisam estar sempre antenadas as novas tendências e oportunidades do mercado. Para obter os melhores resultados e proporcionar uma experiência agradável para fidelizar o seu cliente, invista em novas ações e novidades.

Atente-se sempre às tendências de vendas!



TENDÊNCIAS DE VENDAS: DICA BÔNUS!

Além de acompanhar de perto as tendências de vendas, é importante organizar os conhecimentos e informações tanto relacionadas aos clientes, quanto às vendas.

Por isso, aconselha-se que toda empresa faça uso de um software de CRM.

Esse software será seu principal aliado na hora dos processos de pré-venda, vendas e pós-vendas, além de ajudar a fidelizar os clientes.

Parece mágica, mas não é! O sistema de CRM é responsável por emitir relatórios que identificam onde estão os gargalos que impedem que sua venda alavanque e por fazer abordagens personalizadas aos seus clientes.

Com a plataforma de CRM o relacionamento comercial apresenta fortes melhorias, visto que o intuito é justamente ser centrado no comportamento do cliente.

A tendência de automação de processos é real e o CRM vai ajudar!

DICA DE LIVRO

Bora vender: A melhor estratégia é atitude

Você pode não saber vender ou até não se achar vendedor. Mas, em algum momento, você já foi um. Vender deixou de ser a troca de produtos ou serviços por dinheiro e tornou-se encantamento, conquista, fidelização e alinhamento de interesses.



ASSISTA ESTE 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

