

COMO CRIAR UMA CAMPANHA DE VENDAS

EFICAZ



PAULO ARAÚJO

INTRODUÇÃO

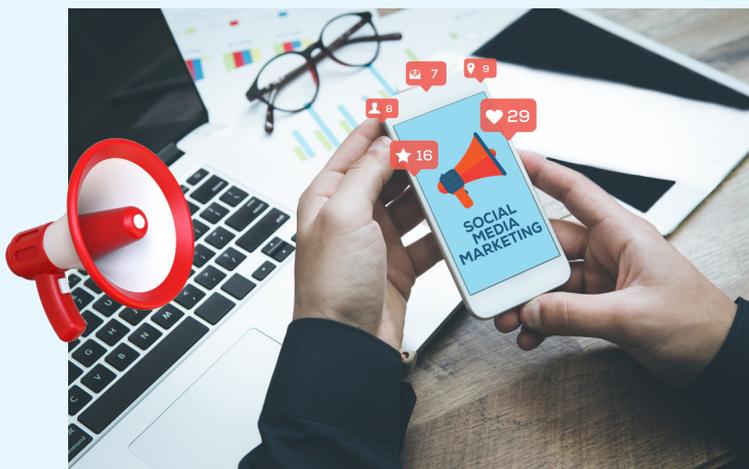
É fato que toda empresa deseja vender mais, não é mesmo? Por esse motivo a campanha de vendas é tão importante!

Uma campanha de vendas eficaz é essencial para chamar a atenção do público-alvo.

Uma promoção malsucedida pode gerar frustração e trazer prejuízos para o negócio.

Leia algumas dicas para criar uma campanha de vendas eficaz para a sua empresa.

Seja criativo e pense **fora da caixa!**





O QUE É UMA CAMPANHA DE VENDAS?

A campanha de vendas é uma estratégia utilizada pelos gestores para aumentar a venda de produtos ou serviços que são oferecidos pela empresa, geralmente são padronizadas e utilizadas pela maioria dos negócios.

Quais são os principais objetivos?

A campanha de vendas possui diversos objetivos que tendem a melhorar o fluxo de vendas e lucros de uma empresa.

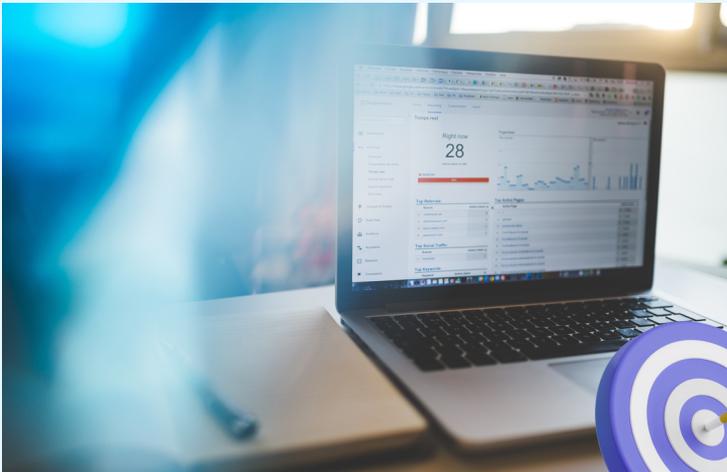
Os objetivos mais comuns para uma campanha são:

- Livrar-se de mercadorias próximas da data de validade;
- Zerar o estoque de coleções anteriores e/ou ultrapassadas;



- Evitar perdas financeiras;
- Abrir espaço físico no estoque;
- Promover a venda de produtos e serviços;
- Aumentar o lucro da empresa em um curto período.

Vale citar que as campanhas de vendas são capazes de se adaptar em diversos períodos do ano e podem ser utilizadas para diversos fins, como: aniversário de loja, black friday, saldão, queima de estoque e outros.





COMO CRIAR UMA CAMPANHA DE VENDAS EFICAZ?

Assim como tudo na vida, o planejamento é essencial.

Confira algumas dicas para planejar uma campanha de vendas eficaz:

1. Defina objetivos

Podemos considerar esse ponto como a primeira etapa de tudo, e por esse motivo, é muito importante que todas as partes envolvidas entendam com clareza os objetivos.

É necessário definir muito bem os objetivos e o foco da sua campanha, desse modo, será possível concentrar os esforços nos pontos corretos e, conseqüentemente, aumentar o número de vendas e conquistar mais lucros para o negócio.

Defina quais serão os produtos e serviços que estarão envolvidos na sua campanha de vendas, para que todas as estratégias estejam atreladas da maneira correta.



2. Estipule as regras do jogo

Em seguida precisamos estipular as “regras do jogo”, pois a sua equipe de vendas precisa ter clareza até onde podem negociar com o cliente. Questões como: descontos até quanto, parcelamento, métodos de pagamento, cross-merchandising e outras relacionadas, devem estar muito bem alinhadas.

Não esqueça de estipular o prazo de validade, para estimular o engajamento das partes envolvidas nas tarefas, pois o tempo pode influenciar diretamente na eficácia de uma campanha.

3. Crie metas

As metas auxiliam a motivar a equipe e, conseqüentemente, aumentam o número de vendas, além de que, elas ajudam a guiar as ações durante uma campanha de vendas eficaz.

Vale considerar, que elas não podem parecer inalcançáveis ou difíceis demais.

Você deve motivar a equipe e não o seu contrário.

A dica é definir uma meta principal e dividi-la em pequenos fragmentos para facilitar e estimular o processo.

Uma dica também, é criar as “super-metas”, que sejam de 15% a 20% maiores que as originais para que seja um plus dos melhores colaboradores, além das metas compartilhadas que permitem que o time fique mais unido.

4. Na campanha de vendas reconheça e premie o colaborador

Todo vendedor trabalha e fica mais animado quando sabe que será recompensado pelo esforço, esse estímulo é um ponto crucial no incentivo de determinados comportamentos nas pessoas.

A premiação pode ser um brinde, um benefício e até mesmo um reconhecimento por parte do líder (por exemplo: viagens, vale-livros, promoções, feedbacks e outros).

Essa estratégia é poderosa, mas deve ser seguida à risca, ofereça os prêmios somente para aqueles que realmente alcançaram a meta, caso contrário, isso pode gerar frustração e raiva na sua equipe.

5. Gestão da equipe de vendas

Além de manter o time engajado e reconhecer os feitos realizados pelos colaboradores, é preciso realizar uma gestão eficiente e eficaz da sua equipe de vendas.

Uma boa gestão ajuda a identificar pontos de melhoria e oportunidades para otimizar ainda mais as demandas.

Esse acompanhamento fará com que o potencial do seu time seja elevado cada vez mais!

6. Marketing e comunicação são essenciais

Depois de tudo planejado e organizado, chegou o momento do público saber o que está rolando na sua empresa!

Invista no marketing e na comunicação da sua estratégia, para que o público-alvo seja atingido, portanto, é preciso estar presente nos canais onde eles estão, conhecer a linguagem que deve ser utilizada e evitar que ruídos aconteçam no meio desta comunicação.

Esses canais podem incluir o envio de e-mail marketing, landing pages, redes sociais, SMS e muitos outros. Vale caprichar no visual da sua loja física - e online -, no site e em toda a campanha também, afinal, a estética é fundamental.

Ah, é indispensável investir em ferramentas para otimizar o processo, e a nossa dica é apostar em um bom software CRM para organizar e automatizar diversos processos.

7. Encerramento e análise dos resultados

Após o encerramento da sua campanha, é preciso realizar a análise dos resultados obtidos e identificar todos os pontos que devem ser melhorados na próxima vez.

Não deixe de comemorar as conquistas para que os funcionários permaneçam motivados para se dedicarem ainda mais e busque sempre lapidar suas estratégias.

8. Dica bônus: invista em treinamentos

Todos os pontos que foram citados acima são importantes, mas não podemos deixar de lado um ponto fundamental, a equipe de vendas.

Ou seja, não adianta nada montar uma super campanha de vendas e não possuir uma equipe bem treinada para abordar os clientes em potencial.

Invista em treinamentos e desenvolva as habilidades pessoais de cada um, para que no futuro eles estejam aptos a abordar os clientes da melhor maneira e fechar um maior número de vendas.

Colaboradores capacitados acabam se tornando mais engajados também, portanto, é essencial investir em treinamentos para capacitar as hard skills e as soft skills.

Esses treinamentos são fundamentais para evidenciar o que há de melhor em cada integrante da sua equipe, o que no futuro, irá proporcionar um time de vendas de sucesso e altamente capacitado.





CONFIRA OS TIPOS DE CAMPANHAS DE VENDAS QUE EXISTEM

Existem diversos tipos de campanhas de vendas, que podem ser utilizadas com finalidades distintas e é essencial conhecer cada tipo, entender o seu funcionamento e objetivos. Confira os principais tipos de campanhas de vendas abaixo:

- 1. Premiação para consumidores:** seu foco está totalmente no consumidor final.
- 2. Promoções:** uma das estratégias mais utilizadas em campanhas de vendas e seu foco também está voltado para o público-alvo;
- 3. Liquidações:** esse tipo de campanha é muito comum no final das estações do ano para livrar estoques antigos e indesejados;





CONFIRA OS TIPOS DE CAMPANHAS DE VENDAS QUE EXISTEM

4. Sorteios: esse tipo de campanha permite que a empresa beneficie tanto os colaboradores quanto os clientes;

5. Premiações para vendedores: nem toda campanha de vendas envolve apenas o consumidor, você sabia?

Nesse caso o foco é dos integrantes do seu time que participam ativamente das vendas, para que sejam recompensados cada vez que atinjam suas metas.

Você
GANHO!

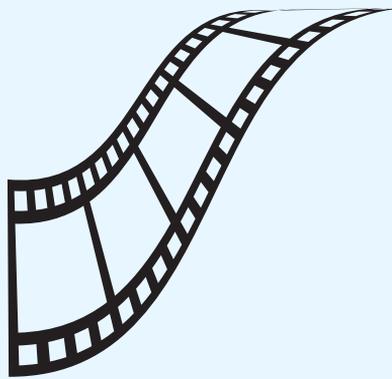
DICA DE LIVRO

O Poder das Campanhas de Vendas

Aqui o leitor encontrará como construir essa poderosa ferramenta de vendas, com todas as etapas de seu processo bem detalhadas.



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

