

4 ESTRATÉGIAS DE VENDAS QUE TODO EMPREENDEDOR PRECISA SABER

Embora cada empreendedor tenha determinadas metas e objetivos, existe algo em comum em todos eles: a necessidade de vender! Afinal, isso é o que viabiliza a continuidade do negócio. Pensando nisso, hoje selecionamos 4 estratégias de vendas que todo empresário precisa conhecer e poder colocar em prática.



1. Utilize gatilhos mentais

Os gatilhos mentais são termos que levam a pessoa a tomar uma decisão imediata, muitas vezes de forma inconsciente. No universo das vendas, temos os seguintes gatilhos:

- Escassez: "últimas unidades", "últimos dias de promoção".
- Autoridade: "empresa líder no segmento X", "X anos de experiência de mercado".
- Prova social: depoimentos de outros consumidores, especialmente quando são pessoas de influência.
- Reciprocidade: promessa de brinde para quem comprar certo produto.

Esses gatilhos podem ser usados na sua comunicação digital ou até mesmo no ponto de venda. O importante é empregá-los para desencadear no cliente o impulso da compra.



2. Especialize-se

Escolher um nicho para explorar aumenta as suas chances de se tornar uma referência nele e, por consequência, aumentar as vendas. Quando o empreendedor afina o seu foco, ele tem maiores oportunidades de estudar aquele segmento específico, as necessidades atreladas a ele, os concorrentes que já estão na área, etc. Todo esse conhecimento vai fazer você se tornar um expert na área!



3. Conte histórias!

Para vender, é preciso se conectar com o seu cliente. E para obter uma conexão em nível mais profundo, de caráter emocional, é preciso contar histórias! Invista em campanhas baseadas em Storytelling, uma técnica que consiste em contar histórias com as quais os clientes se identificam, convencendo-os e motivando-os.

Ao contar uma história em vídeo, por exemplo, você capta a atenção do consumidor, explora diferentes sentidos e faz a sua marca atingir um novo patamar na mente dele. Quando ele quiser comprar o produto ou serviço que você oferece, certamente vai se lembrar da sua história, se ela tiver sido bem contada!



4. Conheça os problemas que o seu produto resolve

Mais do que conhecer os benefícios tangíveis e intangíveis do seu produto, você precisa desenvolver a habilidade de imaginar como esse produto pode se inserir no dia a dia do consumidor e quais problemas ele é capaz de solucionar. No momento da negociação, sai na frente o empreendedor que sabe vender uma solução!

