



COMO ENCANTAR CLIENTES E FECHAR MAIS COMPRAS ?

Uma das maiores preocupações dos **empreendedores**, em geral, é de como **atrair novos clientes**, fazendo com que aqueles que têm interesse em um determinado **produto ou serviço efetuem a compra**. Fidelizar os clientes que já possui e vender cada vez mais para que a empresa prospere são preocupações que, também, devem estar sempre no radar dos **donos de negócios**. Todas as empresas que começaram do zero e hoje são gigantes **aplicaram**, em algum momento, técnicas de vendas para **crescer e ter sucesso**. Por isso, trataremos de algumas dessas técnicas para você aplicar em seu negócio e ver **suas vendas dispararem!**



SEGMENTE AS SUAS VENDAS COM BASE NO SEU PÚBLICO-ALVO.

O primeiro passo para obter **sucesso em suas vendas** é saber quem quer comprar o seu **produto ou serviço**. Assim, é necessário analisar o que sua empresa **está vendendo**, quais são os seus benefícios e diferenciais, para então, identificar quem teria interesse ou necessidade em efetuar a compra e por quais razões. Com esse dado em mãos, você **deve planejar** uma **abordagem convincente** para oferecer o seu produto ou serviço. Isso evita que você "atire para todos os lados", fazendo apostas e reduzindo sua taxa de conversão. Quando você sabe para **quem deve vender**, as chances de **sucesso são maiores!**



TENHA DISPOSIÇÃO PARA AJUDAR O CLIENTE A ENTENDER AS PRÓPRIAS NECESSIDADES.

Uma vez que você já compreende quem é o **seu público-alvo** e os motivos que o levariam a adquirir o **produto ou serviço** que está vendendo, o seu papel é mostrar ao cliente como essa compra irá impactá-lo positivamente. Caso ele não tenha a dimensão completa do que ele precisa, tenha **paciência e disposição** para fazer com que ele perceba as **vantagens e os benefícios** do que está vendendo, por meio de demonstração, **storytelling** ou qualquer outro recurso que o auxilie nesse momento.



CONFIE NO QUE ESTÁ VENDENDO!

A chance de **sucesso aumenta** quando você não apenas conhece o seu **cliente em potencial** e o seu produto ou serviço, como também **acredita nele**. Isso faz com que o cliente se sinta mais seguro em concluir a venda e crie uma relação de **confiança** com sua empresa, o que poderá fazer com que ele **compre mais vezes**.



NÃO DESISTA DE SUAS VENDAS E NEM DEIXE QUE O CLIENTE EM POTENCIAL TE ESQUEÇA.

Quando **um cliente está interessado**, mas não efetua a compra **na hora**, não desista dele. Tente marcar **reuniões, presenciais ou virtuais**, ou ligações para entender o problema desse cliente e se mostrar interessado em resolvê-lo. Mais do que um processo de **compra e venda**, mostre que está disposto a formar **uma parceria** em que todos saiam ganhando.



ADAPTE SUAS TÁTICAS DE VENDAS PARA CADA SITUAÇÃO.

Mesmo que você conheça o **seu público-alvo**, nem todos irão reagir igualmente à mesma abordagem, pois cada **cliente é único**. Por isso, é importante estar preparado para adotar posturas diferentes de acordo com a forma como o **cliente responde ao que está oferecendo**. Isso, claro, sem perder a essência **do seu negócio**.



ESTEJA PREPARADO PARA LIDAR COM AS OBJEÇÕES.

Objecções são os **problemas e dúvidas** que seu cliente em potencial apresenta como justificativa para não fechar a compra. Não significa que ele não esteja **interessado**, mas sim que ele percebe algo como uma dificuldade ou obstáculo, e você pode contorná-lo. Para isso, **escute com atenção o problema do potencial cliente**, anotando os pontos principais que podem ser explorados, e somente após ele terminar de falar você entra com a sua estratégia. Caso o problema seja em relação à falta de algum **conhecimento técnico**, você deverá esclarecer tudo com paciência, ou mesmo oferecer demonstrações. Se o problema for um concorrente que ofereceu a ele outras vantagens, descubra quais são e mostre os diferenciais que a sua proposta apresenta em relação **à do concorrente**. É recomendável, também, anotar as possíveis objeções e como lidar com elas, para estar sempre preparado.



O CLIENTE EM POTENCIAL PRECISA ENTENDER QUE A OPORTUNIDADE QUE VOCÊ APRESENTA É ÚNICA OU LIMITADA.

Isso também é conhecido como **senso de urgência**. É mais fácil conseguir que o **cliente efetive** a compra se ele souber que o que você está oferecendo é exclusivo ou possui alguma limitação de **tempo ou unidades**. Se ele acreditar que o produto ou serviço sempre estará à disposição e com as mesmas vantagens na compra, ele entenderá que concluir o **processo de compra** não é uma prioridade. Por isso, deixe claro que a oferta é exclusiva, para aqueça dia ou para aquela semana, ou **ofereça descontos caso ele conclua a compra no ato**.



INVISTA EM MARKETING DIGITAL E EM E-COMMERCE.

Hoje em dia é comum estar **conectado** e muitas compras se concretizam pelo **marketing digital**, você faz a sua empresa ser vista, ao utilizar anúncios pagos e investir em páginas nas **principais redes sociais**. Depois de ser vista, se o cliente puder comprar com a disponibilidade de adquirir os **seus produtos** on-line, a possibilidade de fechar a compra aumenta, pois nem sempre ele estará disposto a se dirigir até a **sua loja física**. Com isso, você pode atender pessoas de todo o país também.