

COMO ALAVANCAR AS VENDAS DA SUA EMPRESA

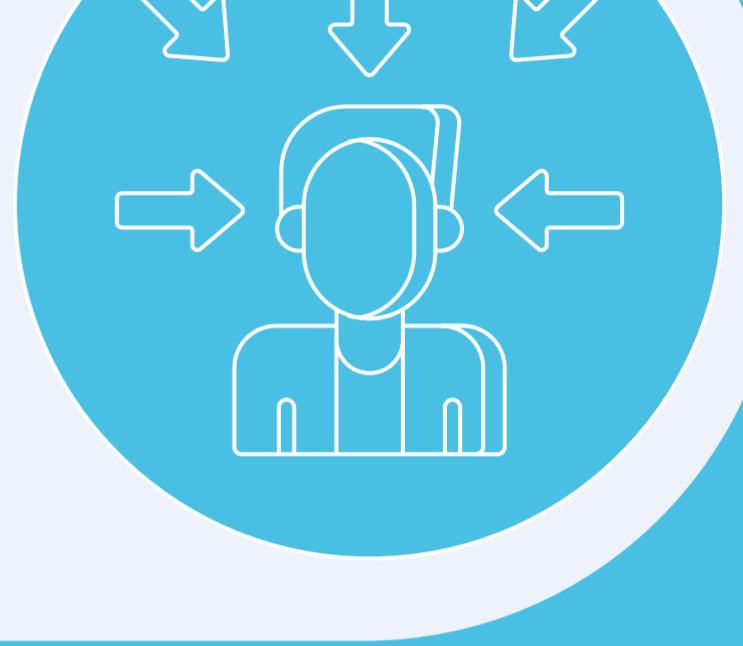


Toda empresa gostaria de aprender como aumentar ainda mais suas vendas. E saiba que isso é possível, desde que seja feito por meio de uma combinação de estratégias e de acordo com a realidade de cada empresa e dos seus objetivos de negócio, pois a depender da estratégia que a empresa adota para aumentar suas vendas, o resultado pode ser mais prejudicial do que benéfico. Portanto, a questão é aumentar as vendas do jeito certo.

Neste sentido, a seguir, apresentamos seis fatores que podem impulsionar suas vendas.

1. SEU PÚBLICO

Conhecer o seu público-alvo é a forma mais eficiente e eficaz de fazer com que o seu produto ou serviço se destaque no mercado. Para conhecer melhor o seu cliente, você precisa estudá-lo, conhecer suas preferências, seus hábitos de compra, dentre outros. A partir daí, é possível elaborar boas estratégias que ajudarão sua empresa a vender mais.



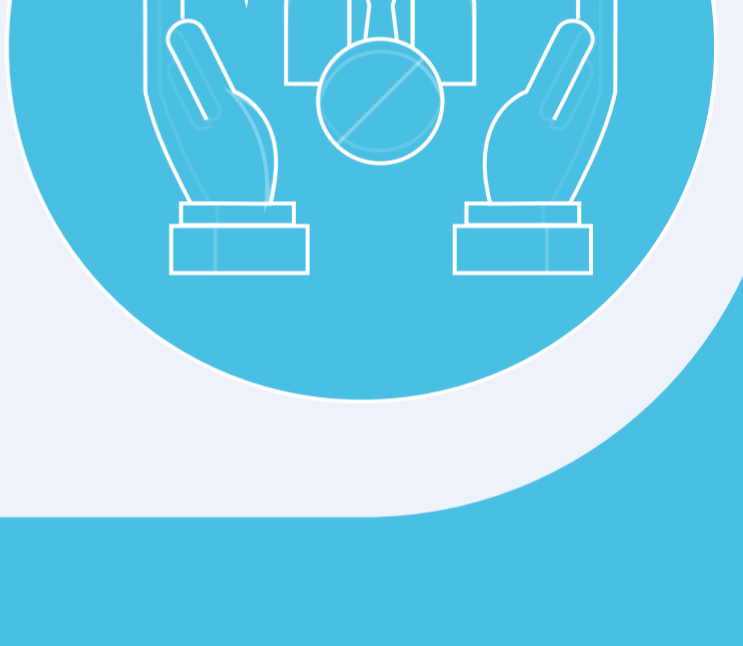
2. MOTIVAÇÃO E QUALIFICAÇÃO DA EQUIPE

Equipes desmotivadas não batem metas. A motivação é item essencial para a valorização do trabalho da equipe. Se a sua empresa pretende alcançar bons resultados, saiba que uma equipe de vendas deve ser treinada e gerenciada desde a seleção de pessoas. Portanto, conquistar uma equipe de vendas motivada é uma das chaves de sucesso de um negócio.



3. RELACIONAMENTO COM CLIENTE

Custa sete vezes mais caro fazer novos clientes do que manter os já existentes. Portanto, investir no seu cliente é fundamental para que ele adquira seus serviços ou produtos novamente. Sua empresa precisa fazer com que o cliente se sinta especial e importante. Portanto, além de oferecer um produto ou serviço de qualidade, é preciso ir além das expectativas dos clientes, gerando experiências positivas e encantando seu público.



4. EXCLUSIVIDADES, PAGAMENTOS E FIDELIDADE

A fidelidade de um cliente está relacionada às experiências que ele terá com a empresa ao longo de todos os contatos vivenciados antes, durante e após a compra de um produto ou serviço. Essas experiências poderão aumentar, ou não, sua satisfação, sua expectativa, sua análise sobre a qualidade do produto ou serviço e, por fim, seu relacionamento com a empresa. Todos esses indicadores, quando bem medidos e gerenciados, aumentarão as chances de a empresa conquistar e manter clientes fiéis. Para isso, facilidades no pagamento, programas de fidelidade ou oferta de exclusividades podem ser um diferencial para sua empresa.



5. AVALIAÇÃO DA CONCORRÊNCIA

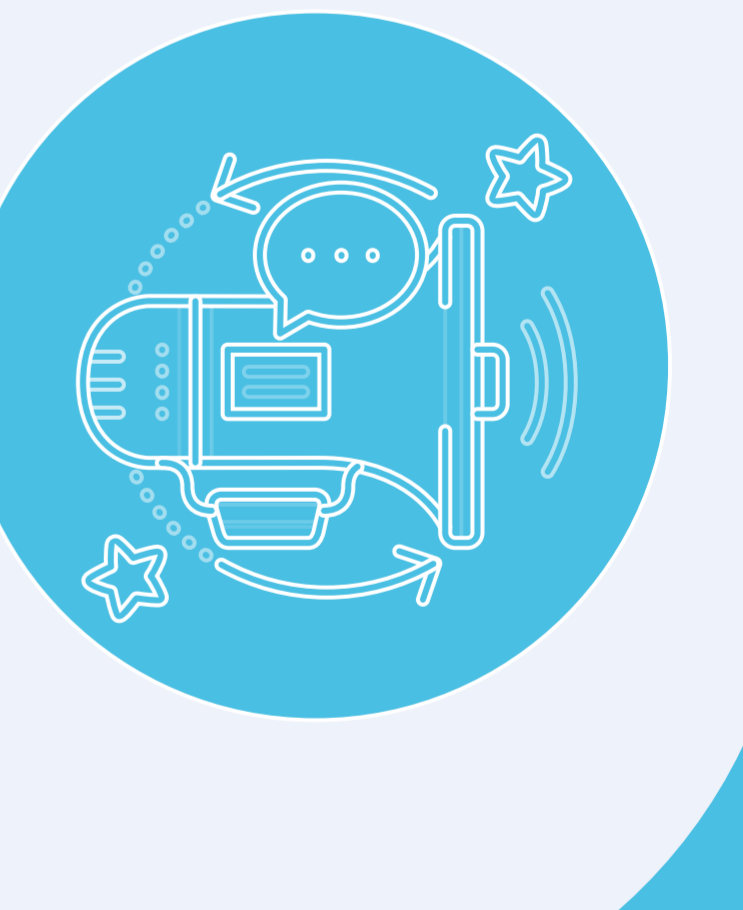
O mercado está em contínua evolução, portanto, conhecer os seus concorrentes é um fator essencial para o sucesso. Assim, a empresa precisa identificar quem realmente são os seus concorrentes e agir a partir dessa análise. Com a identificação dos concorrentes diretos, será preciso buscar informações adicionais por meio de pesquisa de mercado, ou pura observação que o empreendedor ou seus colaboradores podem realizar. Portanto, conhecer a concorrência e saber quais são seus pontos positivos e negativos será importante para a definição de estratégias, visando buscar se diferenciar das demais empresas que atuam no mesmo segmento empresarial.



6. MARKETING

Campanhas de marketing são atrativas para o cliente. É importante desenvolver ações que envolvam a divulgação da empresa, serviços e produtos. Conhecendo o perfil do seu público, o investimento pode ser direcionado para a campanha que chame mais a atenção e que se adeque mais ao retorno esperado. Campanhas de curto prazo e alto impacto em épocas específicas tendem a ter maior retorno.

No cenário atual, a utilização de redes sociais e e-mail marketing, a vantagem está em manter uma relação com seus possíveis clientes e clientes já fidelizados.



Seguindo essas etapas, é possível verificar que todas as ações estão interligadas, desde o cuidado com o cliente até a interação e o treinamento da equipe, o que se torna fundamental em todo o processo.

Equipes em harmonia, clientes bem atendidos e produtos bem divulgados é o pacote ideal para o crescimento das vendas de sua empresa.

GOSTOU DAS DICAS E QUER SE APROFUNDAR MAIS NO ASSUNTO?

Então, inscreva-se nos seguintes cursos gratuitos e totalmente on-line do Sebrae:

Comunicação e relacionamento com seus clientes

Atendimento ao cliente

Como vender mais e melhor

Como aumentar suas vendas

Gestão de equipe de vendas