



5+2 ESTRATÉGIAS PARA O CRESCIMENTO DAS VENDAS

PASSOS ESSENCIAIS PARA GARANTIR
MELHORES RESULTADOS

Como aumentar as vendas?

Todas as empresas existem para gerar lucro.

Seja um produto ou um serviço é essencial trabalhar a força de vendas.

Se é sempre fácil e simples? Nem por isso.

É essencial seguir algumas estratégias para melhorar os resultados.

5 estratégias + 2

1. Retenção de clientes
2. Venda repetida e referenciação
3. Refinamento da proposta de valor
4. Treinar equipa de vendas
5. Aumentar a taxa de conversão
6. Aumentar o valor médio de transação
7. Aumentar o nº de contactos

1. Retenção de clientes

- Depois de vender a 1ª vez a um cliente o que faz com o contacto?
- Quantas vezes comunica com esta pessoa/empresa?
- É habitual pedir feedback da compra?
- Mede o grau de satisfação do cliente?

Quanto valeria a sua empresa se nunca tivesse perdido um cliente?

É 4 a 6 vezes mais rentável trabalhar com clientes existentes do que angariar novos.

2. Venda repetida e referenciação

- ▶ Tem por hábito aprofundar relacionamento com os clientes?
- ▶ Cuida das relações com as pessoas?
- ▶ Informa os clientes de novas oportunidades?
- ▶ Envia informação sobre alguma campanha/promoção que possa ser do seu interesse?

68% dos clientes deixam de comprar porque acham que os vendedores não se importam com eles ou com as suas necessidades ...

Se este cliente já conhece a empresa e se ficou satisfeito com a sua primeira compra, vai voltar a comprar e referenciar, se sentir que é cuidado!

3. Refinamento da proposta de valor

- ▶ Como é que a sua oferta se diferencia da concorrência?
- ▶ Qual é a sua proposta única de venda que garante a discriminação positiva do cliente?
- ▶ O que oferece aos clientes?

Para que tenha uma diferenciação do seu produto ou serviço, pode associar algum tipo de garantia à sua promessa de venda.

Exemplos:

Vai prestar o melhor serviço, com um menor nº de devoluções/reclamações.
Os mais rápidos..., os mais baratos..., os mais eficientes.

4. Treinar equipa de vendas



Possui equipa de vendas?



Facilita treino à equipa, interna ou externamente?



Se trabalha sem equipa, o que faz para melhorar o seu desempenho?



Costuma ler, ver, ouvir alguém de referência na área?



Frequenta ou frequentou alguma formação sobre vendas?

Resultados do treino da equipa de Vendas

- ▶ Treinar a equipa de vendas vai acelerar a curva de crescimento da empresa.
- ▶ Com formação em vendas adequada, será mais eficiente, com menor esforço e melhores resultados.

5. Aumentar a taxa de conversão



Quantos dos seus contactos se tornam ou tornaram clientes?



Existem as competências adequadas, em termos de treino e processo, para que os contactos comprem efetivamente?



Considere ajustar e afinar alguma estratégia ou competência que não esteja a considerar.



+2

► 6. Aumentar o valor médio de transação

Poderá adicionar ou explorar soluções, funcionalidades ou serviços para que o valor cobrado seja superior (Exemplos: clientes VIP, Gold, Premium).

► 7. Aumentar o nº de contactos

Esta estratégia compensa com esforço o que não se obtém com eficiência. Por este motivo, é a menos efetiva e com menores resultados.

Vender mais falhando menos

- Mantenha-se em contacto com o cliente
- Pergunte e observe quais as soluções que melhor se ajustam
- Faça sugestões
- Comunique com frequência
- Peça feedback da compra
- Analise os resultados e questione-se sobre o que pode melhorar
- Adapte-se o melhor possível, mantendo-se informado e atualizado
- Não deixe os clientes sem resposta



Importante lembrar

► Quando vende alguma coisa está a criar uma ligação, com quem compra e com todas as pessoas das suas relações.

Faça por não ser esquecido,
lembrando-se dos clientes!

Reter clientes

Vender repetidamente e referenciar

Diferenciação

Treinar equipa de vendas

Aumentar a taxa de conversão

Aumentar o valor médio de transação

Aumentar o n° de contactos

Resumo:
Estratégias
para
aumentar
as vendas



Alguma dúvida ou questão?

Faça-nos saber:

suporte@academiadenegocios.pt

Autoria de:

Academia de Negócios

www.academiadenegocios.pt