



## 14 Estratégias De Vendas Comprovadas Para Aumentar As Vendas Do Seu Produto

Encontrar novas pessoas para comprar seu produto ou serviço é uma parte importante de todo o processo de vendas. Pode ser difícil para algumas pessoas, mas se seu objetivo é aumentar as vendas, você precisa descobrir qual estratégia de vendas será eficaz para o seu cliente-alvo.

Você tem um ótimo produto, mas não está conquistando os clientes certos para comprá-lo? Tudo bem, essas estratégias ajudarão.

Você não tem certeza de como abordar seus clientes ou tem uma mensagem de vendas confusa? Tudo bem também. Vou mostrar alguns truques úteis para isso.

Use as seguintes estratégias, dicas e técnicas de vendas para obter mais clientes certos que comprarão seus produtos.



[45 benefícios do SEO e por que toda empresa precisa de SEO](#)

## 14 Estratégias De Vendas Para Aumentar Vendas E Receita

### 1) As Pessoas Compram Benefícios

As pessoas não compram produtos, eles compram os resultados que o produto dará. Inicie seu processo de identificação de seu cliente ideal, fazendo uma lista de todos os benefícios que ele desfrutará usando seu produto ou serviço.

### 2) Defina Claramente Seu Cliente

Quem é a pessoa com maior probabilidade de comprar seu produto e comprá-lo imediatamente? Crie um avatar desse cliente.



### **Faça perguntas específicas**

1. Quantos anos eles tem?
2. Eles são homens ou mulheres?
3. Eles têm filhos?
4. Quanto eles ganham?
5. Eles têm educação?

### **3) Identifique O Problema Claramente**

Que tipo de problema seu cliente tem que você pode resolver? Se você identificou seu cliente corretamente, essas pessoas o pagarão para resolver o problema.

- Às vezes, os problemas são óbvios e claros.
- Às vezes, os problemas não são óbvios ou pouco claros.
- Às vezes, os problemas não existem para o cliente. Se o problema não existir, o cliente não comprará seu produto.

### **4) Desenvolva Sua Vantagem Competitiva**

Você define sua vantagem competitiva, o motivo da compra de seus produtos ou serviços, em termos de benefícios, resultados ou resultados que seu cliente desfrutará ao adquirir seu produto ou serviço que ele não desfrutaria totalmente ao adquirir o produto ou serviço de seu concorrente .

Concentre-se nos benefícios do que torna seu produto melhor que outros.

[12 práticas recomendadas para aumentar suas vendas com o Google Adwords](#)

### **5) Use O Marketing De Conteúdo E Mídia Social Para Sua Vantagem**

Existem muitas outras maneiras de levar seu produto a seus clientes do que



nunca. Qual é a melhor parte? Eles são todos gratuitos. Você pode usar as mídias sociais, como Facebook, Twitter e seu blog, para sua vantagem. Ao criar relacionamentos com seus clientes por meio desses canais, você pode acessar mais pessoas do que nunca.

### **Alguns dos benefícios do marketing de conteúdo incluem:**

- Mais acesso a leads qualificados.
- Mais canais para vender seu produto.
- Custos mais baixos para adquirir clientes.

### **6) Às Vezes, Você Terá Que Telefonar**

Fazer ligações frias em potencial pode ser frustrante e difícil. Quer você esteja fazendo isso pessoalmente ou por telefone, é seu trabalho aquecer um cliente em potencial. Especialmente se o seu produto for novo, talvez você precise gerar interesse ligando para seus clientes.

### **7) Experimente O Método De 100 Chamadas Ao Iniciar A Venda**

Este é um método que desenvolvido quando alguns vendedores americanos começou a vender para superar os medos de ser rejeitado. Atinja 100 clientes o mais rápido possível. Você realmente não se importa com seus resultados de vendas, apenas com o número de pessoas que você contata. Você ficará sem medo ao vender seu produto. Você pode ler mais sobre o [Método das 100 Chamadas](#) neste blog, onde vou detalhar.

### **8) Escolha O Preço Certo**

Faça uma pesquisa de mercado com seus concorrentes para determinar o preço certo. Se você possui um produto de alto preço, esteja preparado para oferecer qualidade demais aos seus clientes. O preço pode ser determinado



pelo “valor percebido” do seu produto. Se você pode fazer com que seu produto pareça superior aos seus concorrentes, pode cobrar um preço mais alto.

[O que é SEM? E como isso beneficia o marketing da sua empresa](#)

## **9) Aprenda Técnicas Adequadas De Negociação**

Os negociadores qualificados costumam estar bastante preocupados em encontrar uma solução ou um acordo que seja satisfatório para ambas as partes.

Eles procuram as chamadas situações em que todos saem ganhando, onde ambas as partes estão satisfeitas com os resultados da negociação.

### **Os melhores negociadores têm essas três qualidades**

1. Eles fazem boas perguntas para descobrir exatamente o que você precisa.
2. Eles são pacientes.
3. Eles estão muito bem preparados.

## **10) Faça Apresentações Eficazes**

Na venda, é importante fazer uma apresentação de vendas criativa e atraente para seus clientes. Uma das muitas maneiras é criar uma apresentação eficaz usando o PowerPoint.

[Você deve ter um design de site profissional? Aqui está o porquê.](#)

## **11) Concentre-Se Em Manter Seu Cliente Por Toda A Vida**

*“Uma vez que um cliente, sempre um cliente.”*

Depois que um cliente compra seu produto, isso não deve ser o fim do seu



relacionamento com ele. Concentre-se em manter um forte relacionamento com seu cliente. Isso criará apenas mais confiança e agregará valor ao seu produto.

### **12) Ofereça Aos Clientes Em Potencial Algo Realmente Ótimo, De Graça**

É mais provável que seu cliente ideal compre seu produto se você der uma prévia para experimentar. Grave um pequeno vídeo do seu produto em ação, ofereça a eles um conteúdo gratuito de excelente qualidade e deixe seus clientes animados com o que virá a seguir.

### **13) Dê A Seus Clientes Informações Privilegiadas**

Se você pretende fazer uma venda do seu produto em breve, conte a seus clientes. Eles ficarão felizes em ouvir sobre isso, e isso criará confiança com eles. Eles podem até comprar mais por causa disso.

### **14) Sua Mensagem De Vendas Deve Ser Clara**

Escolha um ou dois benefícios de seus produtos e indique-os claramente no título de vendas. Deixe claro para seus clientes EXATAMENTE o que seu produto fará por eles. Seja específico. Se o seu produto tiver vários benefícios, crie mensagens de vendas para diferentes clientes com os quais eles possam se relacionar.

Quais estratégias você implementou para aumentar suas vendas? Por favor compartilhe-os nos comentários.

[Definição de Marketing](#)