



# COMO ATRAIR MAIS CLIENTES PARA O SEU NEGÓCIO

O GUIA PARA GERAR NEGÓCIOS

PRODUZIDO POR:

**göld**  
GERENCIAMENTO DE CLIENTES

**Go5**

# ÍNDICE

- 3** **INTRODUÇÃO**
- 4** **CLIENTES**
- 5** **OBJETIVOS  
ESTRATÉGIA**
- 6** **PROCESSOS AUTOMATIZADOS  
MENSURAÇÃO DE RESULTADOS**
- 7** **TORNE-SE REFERÊNCIA DE MERCADO  
EDUCAR O SEU CLIENTE**
- 8** **AUXILIAR O SEU TIME COMERCIAL**
- 9** **CONCLUSÃO**

# INTRODUÇÃO

Em momentos como esse, que a economia está desequilibrada é importante ter objetividade para investir naquilo que dá retorno, e não perder dinheiro com clientes que possam demorar muito para serem conquistados. Por esse motivo, é importante que tenhamos um processo para medir quanto foi gasto em cada venda, seja de esforço, dinheiro ou tempo.



## CLIENTES

Em toda e qualquer empresa é necessário saber quem são os seus clientes, e qual é o perfil deles.

Analise a sua base atual de clientes e verifique se existe uma semelhança entre eles, além do fato de serem pequenas e médias empresas.

Para se entender o canal de entrada de uma empresa, é necessário que se leve em consideração o ramo que cada cliente pertence, qual a sua estrutura, quem é que toma as principais decisões, quem é o seu contato na empresa, dentre outras informações.



## OBJETIVO

É necessário que sua empresa tenha um objeto claro para todos que trabalham dentro dela, para que seja formada uma boa estratégia.

O que você precisa? Aumentar suas vendas? Conseguir mais leads? Diminuir custos?

Isso deve estar decidido e registrado desde o início.

## ESTRATÉGIA

Seus clientes são propagandas vivas quando recebem um bom atendimento e vêem um bom trabalho. Se eles, por algum motivo, deixaram de perceber o seu negócio dessa forma, você deve se preocupar com isso. Converse com eles e entenda o que está faltando para que voltem a indicar você para outros clientes. A propaganda boca a boca deve ser sempre muito eficiente se você entrega o que promete à clientela.

## PROCESSOS AUTOMATIZADOS

À medida que sua estratégia de mercado começa a dar certo, sua audiência irá aumentar e, conseqüentemente, o número de pessoas com quem sua empresa precisa interagir.

Gastar muito tempo nessas interações é extremamente improdutivo, apesar de muito importante, por isso é necessário ter vários processos automatizados. Alguns exemplos são disparos automáticos de e-mails, nutrição de leads, controle de acessos, etc.

## MENSURAÇÃO DE RESULTADOS

Medir os resultados dos esforços para executar a estratégia de sua empresa é essencial.

Uma vez que os objetivos são definidos e as tarefas executadas, é necessário que todo o processo seja acompanhado e os resultados sejam usados para fazer melhorias.

## TORNE-SE REFERÊNCIA DE MERCADO

Várias empresas buscam se tornar a grande referência em um segmento específico. Este caminho ajuda a atrair clientes e mantê-los satisfeitos. Se sua empresa tem este objetivo, lembre-se, o melhor caminho é demonstrar autoridade sobre o assunto.

Demonstre conhecimento na área que sua empresa atua, seja através de teoria ou prática.

## EDUCAR O SEU CLIENTE

Um produto ou serviço inovador precisa educar o público sobre seus benefícios. Muitas empresas se colocam no centro da conversa e explicam apenas o conteúdo sobre as características, foque em informações mais profundas e nas dúvidas que o cliente pode ter diante de tal produto ou serviço.



## AUXILIAR O SEU TIME COMERCIAL

O trabalho do time comercial é de grande importância e uma estratégia bem definida ajuda a educar os clientes antes da conversa com o setor de vendas, auxiliando a argumentação dos vendedores.

Tenha muito cuidado ao definir sua estratégia. Ao se deparar com as possibilidades listadas muitas empresas acreditam que podem alcançar todos os objetivos. Uma estratégia precisa de foco. Se você acredita que todas as opções servem para a sua empresa é sinal de que os objetivos estratégicos do seu negócio não estão claros.



# CONCLUSÃO

As chaves para a construção de uma empresa bem sucedida são o alinhamento do objetivo, construção de uma estratégia coerente, auxílio ao time de vendas, conhecimento do mercado onde se atua e aprofundamento no perfil de cada cliente .

Saber quais ferramentas e quais pessoas contratar é o que faz o objetivo da empresa ser alcançado, por isso a adoção de um sistema de CRM pode ser um grande alinhado, pois ajuda no acompanhamento das métricas certas para monitorar o comportamento do seu ciclo de vendas.

Ao unirmos essas ferramentas à mentalidade competitiva de cada vendedor e a cada equipe de vendas, a sua empresa coloca a performance de vendas em primeiro lugar e, os melhores resultados serão produzidos.

# **EXPERIMENTE O MELHOR CRM ONLINE PARA SUA EMPRESA.**



**[www.gerenciandomeusclientes.com.br](http://www.gerenciandomeusclientes.com.br)**



**[gerenciamentodeclientes@gmail.com](mailto:gerenciamentodeclientes@gmail.com)**