



Como aumentar minhas vendas?

Release por Eng. Jair F.A. Pinheiro

«Por quê não consigo mais vender como antigamente?»

Vamos analisar alguns fatos relevantes que ocorreram a partir da década de 90.

O primeiro legado da globalização foi o surgimento de enorme concorrência, seja no sentido literal do termo ou mesmo no sentido da perspectiva do consumo de produtos e serviços alternativos. O que vivenciávamos até então eram departamentos comerciais acostumados a "tirar pedidos", mas, em muitos casos não preparados para "correr atrás do cliente".

Outra importante observação reside no fato de que novas gerações que ingressaram no mercado de trabalho são um tanto quanto inquietas - quero dizer mais especificamente ávida por resultados imediatos. Sabemos, no entanto, que, resultado é mera consequência de trabalho árduo...

Por outro lado, os tais diferenciais propostos pelo marketing continuam a valer, porém, temos que tomar cuidado, especialmente quando falamos em estratégia com diferenciação em preço, pois, atualmente, sempre tem alguém praticando preços melhores do que os nossos.

Pois bem, aonde está a resposta?
Em metodologias CRM.

A aplicação dessas técnicas permite corrigir distorções dos mais diversos tipos, tais como, trabalhar com bancos de dados focados, estabelecer metas realistas, o que torna a equipe comercial imensamente motivada e comprometida com resultados aumentando significativamente as perspectivas de fechamento de negócios. Gostou? quer saber mais? Agende uma reunião com a gente!