



Como fortalecer o relacionamento com os clientes em momentos de incertezas

Neste momento de mudanças sem precedentes, dados obsoletos podem dificultar a negociação com clientes importantes. Saiba como a tecnologia pode ajudar você e suas equipes.

Para explorar o cenário de vendas, mais do que nunca você precisa se adaptar às necessidades dos clientes, continuar oferecendo a eles a melhor experiência e compartilhar informações e conteúdos úteis. Agregue valor para **proteger** seus relacionamentos.



89% dos decisores acreditam que a liderança inovadora melhora sua percepção sobre uma empresa

Fonte: [Edelman-LinkedIn Thought Leadership Study](#)



93% dos decisores estão mais propensos a considerar um produto ou serviço quando o representante compartilha conteúdo relevante

Fonte: [LinkedIn State of Sales 2018](#)



53% da fidelidade do cliente é resultado da experiência de venda

Fonte: [Gartner CEB](#)

Se os dados dos seus representantes de vendas ou seus insights de mercado estiverem desatualizados, você poderá ter problemas.



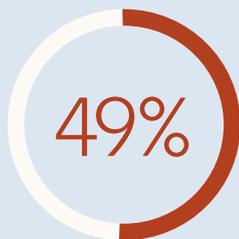
Dados desatualizados podem prejudicar sua capacidade de se conectar com os clientes.



Você poderá não saber quando contatos importantes mudarem de empresa.



Quando se trata de explorar uma nova forma de trabalho, os insights de mercado valem ouro. Sem eles, suas equipes podem ter dificuldades em atrair a atenção até dos clientes mais fiéis.



49% dos decisores acreditam que conteúdo atrativo influencia as vendas B2B



38% acreditam que conteúdo de baixa qualidade prejudica a reputação, o respeito, a admiração e as vendas

Fonte: Edelman-LinkedIn Thought Leadership Study

Descobrir essas informações não apenas consome o tempo que poderia ser usado em vendas, como também se torna inútil se o representante não souber com quem e quando interagir.

Chegou a hora de reavaliar sua estratégia de mercado e descobrir quais áreas da sua base de clientes não estão indo bem e quais estão crescendo.

É nesse momento que o Sales Navigator pode ajudar. **Mantenha** seus relacionamentos acompanhando as mudanças de emprego dos decisores, as notícias e outros alertas.



Fique sabendo quando seus clientes mudam de emprego ou quando são mencionados na mídia.



Utilize informações em tempo real sobre como seus destinatários interagem com cada conteúdo para identificar qual deles os interessa mais.

Compreender esse novo cenário é um desafio significativo para qualquer empresa, mas você não precisa fazer isso sozinho. Confira como as tecnologias de vendas mais recentes podem ajudar você a fortalecer o relacionamento com seus clientes.

Aproveitando a rede de mais de 690 milhões de membros e 50 milhões de empresas do LinkedIn, o Sales Navigator pode ajudar a criar relacionamentos mais fortes com os clientes e impulsionar o crescimento de seus negócios.

