

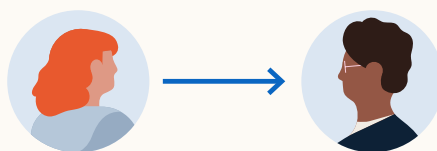


Como fortalecer o relacionamento com os clientes em momentos de incertezas

À medida que os clientes reorganizam suas equipes, a movimentação dos decisores pode colocar até mesmo seus relacionamentos mais sólidos em risco. Suas equipes se relacionam com diversas pessoas nas suas principais contas? Em caso negativo, estaria na hora de começar? Saiba como.

Ter vários relacionamentos em uma empresa é a melhor maneira de conhecer melhor as necessidades dos clientes e de revelar oportunidades de vendas cruzadas e complementares.

Porém, os dados revelam que nem sempre é assim.



78% dos profissionais de vendas têm apenas um contato nas contas em que estão tentando fechar negócios

Fonte: dados do LinkedIn, 2017

Os **múltiplos relacionamentos** são fundamentais para o sucesso e ajudam sua equipe a manter os negócios mesmo com a reestruturação das empresas.



Aumento de **7%** nas taxas de fechamento em clientes atuais quando as equipes de vendas se conectam com **6 ou mais** decisores.

Fonte: dados do LinkedIn





Com os múltiplos relacionamentos, suas equipes de vendas podem inserir-se nas contas de maior interesse e influenciar o comitê de compra.

O Sales Navigator oferece as ferramentas que ajudam seus representantes a utilizar os **múltiplos relacionamentos** para:



Revelar novos decisores nas contas com **Alertas**



Usar os **Smart Links** para acompanhar a interação do comprador com seu conteúdo e identificar membros adicionais no círculo de compra.



Criar **Listas** para acompanhar os múltiplos contatos em uma conta e colaborar com outros membros da equipe



Usar os **Destakes** em leads ou pesquisas salvos para identificar sinais de engajamento de outros membros do círculo de compra

Como as equipes de compras não param de crescer, é importante ter uma visão geral do círculo de decisores para que você a fortaleça seus relacionamentos.



Em média, uma equipe de compras é composta de **7 a 13** participantes ativos, dependendo do volume de negócios, além de outros eventuais envolvidos

Fonte: Gartner, Use Buyer Enablement Content to Shorten Sales Cycles and Win More Deals as a Tech CEO, janeiro de 2020



É importante que seus representantes invistam no desenvolvimento de relacionamentos com mais de um decisor nas contas de maior interesse. Suas equipes precisam criar conexões duradouras com um círculo interno de contatos e agregar valor a cada interação.

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.