



## Acelere as vendas virtuais com o Sales Navigator: dicas de prospecção para fortalecer seu pipeline

Imagine um indicador que sirva para todo o setor de vendas B2B. Assim como uma torneira que libera primeiro água gelada e em seguida água muito quente, esse indicador vai de “somente analógico” para “totalmente virtual”. Nas últimas duas décadas, o ponteiro desse indicador foi mudando gradualmente para o lado “totalmente virtual”. E, então, veio a pandemia.

“Em dois meses, vimos uma transformação digital que levaria dois anos”, disse (em inglês) o CEO da Microsoft Satya Nadella, no relatório de ganhos do primeiro trimestre da empresa na era da COVID-19.

Para algumas equipes de vendas B2B, o desaparecimento repentino das estratégias de vendas físicas trouxe um enorme impacto. Para outras, acabou sendo mais um inconveniente. Qualquer que tenha sido o impacto em sua empresa, é provável que os vendedores B2B devam seguir se adaptando a essa nova realidade que veio para ficar. Afinal, a ideia de “voltar ao normal”, envolve um retorno a um panorama que se parece mais com o presente do que com o passado. Muitos de nossos parceiros afirmam que a ênfase nas vendas virtuais não está caminhando a lugar algum:

## As vendas virtuais chegaram para ficar

---



dos vendedores migraram para as vendas virtuais.



dos vendedores consideram as vendas virtuais mais efetivas do que as abordagens tradicionais.



dos vendedores planejam seguir com as vendas virtuais por mais de 12 meses.

Portanto, vamos direcionar nossos esforços para ter sucesso neste ambiente dinâmico, talvez começando pelo aspecto mais decisivo das vendas B2B: a prospecção.

### Buscando uma prospecção mais precisa

Antes de mais nada, é fundamental reconhecer que o comprador B2B de hoje não se conquista tão facilmente. A disputa por sua atenção é acirrada, e certamente ele não vai escolher você porque você “achou o nome da empresa e decidiu ligar” ou porque você “está apenas ligando para saber se pode ajudar”.

Sim, o quanto você se esforça ainda diz muita coisa. A proatividade não deve ser desencorajada, porém, para a maioria dos vendedores B2B, as vendas representam mais do que um “jogo de números”. Os compradores esperam mais do que uma mensagem padrão que pode ser enviada a qualquer potencial cliente, de qualquer empresa. Ao receber uma mensagem personalizada de um profissional de vendas, a maioria dos compradores costuma responder. De acordo com uma pesquisa recente do LinkedIn, 56% dos decisores tendem a considerar os produtos ou serviços de uma marca se o profissional de vendas tem uma compreensão clara de suas necessidades de negócios.

Embora seja bom ter padrões de qualidade, a busca pela perfeição também pode prejudicar seu trabalho de prospecção. Segundo [Clara Shih](#), CEO da [Hearsay Systems](#), adotar um mindset proativo com foco no cliente é fundamental para demonstrar suas boas intenções, principalmente nos dias de hoje. “Não fazer nada é a pior atitude que você pode tomar”, afirma Shih.

Quando se dedica aos leads e contas ideais, ou seja, aqueles que você tem mais condições de ajudar e que estão mais motivados a ouvir sua história, seu trabalho de prospecção se torna mais eficaz. Isso significa que seu esforço tem cada vez mais chances de trazer oportunidades promissoras ao seu pipeline. Com esse objetivo em mente, veja a seguir quatro benefícios que o LinkedIn Sales Navigator oferece para aprimorar sua prospecção de vendas B2B.

## Prospecção com o Sales Navigator

---

Pesquisa  
segmentada de  
contas



Pesquisa de leads



Pesquisa de  
leads em contas  
nomeadas



Pesquisa de  
decisores



### Pesquisa de contas de maior interesse

Ao pesquisar novas contas de maior interesse em seu território, aproveite os benefícios dos filtros de pesquisa avançada disponíveis. Você está encontrando oportunidades em um setor específico? Aprofunde-se nele. Você se sente mais confiante para vender em determinadas regiões? Explore o filtro de regiões geográficas. Você tem contas de maior interesse com potencial de crescimento? Use o filtro de empresa para mapear departamentos e possíveis oportunidades.

Você verá que a pesquisa de contas de maior interesse fica mais fácil conforme você a utiliza. Por exemplo, “reutilize” suas pesquisas de contas mais proveitosas para identificar contas novas com características semelhantes. Deseja ser notificado quando outras empresas atenderem aos seus critérios? É simples! Basta salvar sua pesquisa.

Quando você encontrar contas relevantes, salve-as nas listas personalizadas. Talvez você não tenha uma estratégia definida agora, mas se a conta corresponder ao seu perfil de cliente, você poderá monitorar facilmente os alertas para identificar o momento certo de agir (por exemplo: mudanças de emprego, menções na mídia, crescimento da empresa).

Lembre-se de aplicar os [Destaques de vendas do Sales Navigator](#) para refinar ainda mais os resultados de pesquisa. Por exemplo, use o destaque “Eventos para captação de recursos” para filtrar as contas de maior interesse que receberam novas rodadas de recursos recentemente.

### Pesquisa investigativa de leads

Ao pesquisar leads em seu território, seja muito específico nas palavras-chave e use modificadores booleanos como ““And”, “OR”, “Not”, “” e () para obter resultados de pesquisa ainda melhores. Por exemplo, crie um modificador booleano para cargos e departamentos para não perder nenhuma oportunidade de receita importante por causa de um pequeno detalhe técnico (e para encontrar leads que outras pessoas talvez não encontrem).

Vamos supor que você deseja ver os VPs de vendas. Sua pesquisa booleana pode buscar algo como: “VP” OU “vice-presidente” E “vendas”.

E, claro, se você encontra um ótimo lead, vai querer encontrar muitos outros além desse. Ao visitar o perfil de um lead qualificado, aproveite as vantagens das recomendações inteligentes e o Sales Navigator tentará localizar perfis semelhantes para você.

O recurso Destaques de vendas do Sales Navigator mencionado acima pode ser um excelente mecanismo também para refinar sua lista de leads, não apenas as listas de contas. Use o destaque “Seguidores da sua empresa” para filtrar os leads interessados em sua empresa. O destaque “Publicado nos últimos 30 dias” é ideal para descobrir leads recentemente ativos e, portanto, com mais chances de responder.

Para reforçar: você certamente vai desejar salvar os leads promissores nas listas personalizadas. Os usuários do Sales Navigator constatam um aumento de 17% na taxa média de fechamento de negócios quando salvam os leads.

Compartilhe sempre. Compartilhe suas frases booleanas mais eficazes com a sua equipe. Compartilhe os Destaques de vendas que costumam apontar os melhores potenciais clientes. Compartilhe suas listas com sua equipe para aumentar a colaboração. Ao compartilhar listas pelo Sales Navigator, você pode definir permissões de visualização ou de edição. Você também pode configurar alertas para quando forem adicionados ou removidos leads ou contas de suas listas.

## **Pesquisa de leads de contas nomeadas**

Ao pesquisar leads em contas nomeadas, comece salvando todas as suas contas em uma lista personalizada. Dessa forma, você pode usar o filtro de leads “Pesquisar nas contas salvas” para restringir a pesquisa àquelas nomeadas. Você também pode pesquisar em uma lista personalizada de contas para filtrar ainda mais a pesquisa. Sim, você precisa dedicar um tempo no início. Mas, se considerar a economia de tempo no futuro e a facilidade com que você poderá monitorar as atividades em suas contas, verá que vale muito a pena.

Outra sugestão é visitar a página das suas contas nomeadas no Sales Navigator e “visualizar todos os funcionários”. Desse modo, você poderá filtrar leads com conexões em comum. Lucrar com seus relacionamentos atuais sempre foi uma boa prática de prospecção, e agora é ainda mais benéfica. “As indicações e recomendações de conexões em comum nunca foram tão importantes para compensar o tempo dedicado para estabelecer confiança”, diz Shih.

Por fim, ao pesquisar leads em uma única conta, aplique o filtro “Empresa atual”. Ele omite as pessoas que já trabalharam na conta, resultando em uma lista mais enxuta que economiza o seu tempo.

## Pesquisa de decisores

Para os novatos, o uso do Sales Navigator na pesquisa de decisores é uma prática reconhecida. Os usuários atuais observaram um aumento de 24% na taxa média de fechamento de negócios quando se conectaram a decisores.

E qual é a melhor maneira de fazer isso? No caso de uma conta única, você pode visitar a LinkedIn Page da empresa no Sales Navigator e visualizar os decisores listados na página. Lembre-se de salvar os principais decisores nas listas personalizadas.





Você deseja receber alertas quando líderes de empresas (VP, sócio, dirigente ou proprietário, por exemplo) ou determinados funcionários visualizarem sua LinkedIn Page ou o site da sua empresa? Para usuários corporativos do Sales Navigator, os [alertas de interesse de comprador](#) oferecem insights oportunos dos atributos de compradores com possível interesse. Não pare por aqui: analise em detalhes os atributos da parte interessada. Se você ainda não os utiliza em suas pesquisas, poderá encontrar mais leads de alta qualidade se fizer uma pesquisa usando uma localidade, função ou nível de experiência similar.

Vai chegar o dia de entrar em contato com os decisores. Ao fazê-lo, não se esqueça de acessar a página de leads para encontrar a melhor maneira de conseguir uma apresentação. Esse recurso informa sobre conexões que você tem com o lead ou potencial cliente, sejam conexões TeamLink, conexões de 1º grau em comum, pessoais, educacionais ou profissionais.

Por fim, ao compartilhar conteúdo com um novo potencial cliente ou lead, aproveite os insights dos Smart Links. Com isso, você poderá identificar novos usuários do círculo de compra. Por exemplo, se o seu potencial cliente compartilhar seu Smart Link com o COO e ele visualizar o conteúdo, você receberá um alerta.

É muita informação para resumir em alguns parágrafos. No gráfico abaixo, você encontra um breve resumo dos recursos mais importantes. Salve-o para usá-lo em sua próxima sessão de prospecção. Assim, você colocará em prática todos os métodos mais eficientes para encontrar as pessoas e contas certas no Sales Navigator.

## Prospecção com o Sales Navigator

 Pesquisa segmentada de contas	 Pesquisa de leads	 Pesquisa de leads em contas nomeadas	 Pesquisa de decisores
<ul style="list-style-type: none"><li>• Salvar pesquisas</li><li>• Salvar contas</li><li>• Receber alertas</li><li>• Destaques de vendas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pesquisa booleana</li><li>• Leads recomendados</li><li>• Listas de leads</li><li>• Listas compartilhadas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Salvar em Contas salvas</li><li>• Pesquisar em listas personalizadas</li><li>• Filtros avançados</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Decisores na Company Page</li><li>• Alertas de Interesse do comprador</li><li>• Insights de Smart Links</li></ul>

Sua prospecção de vendas está estagnada no modo analógico? Saiba mais sobre o [Sales Navigator](#) e como ele pode ajudar você a segmentar, entender e interagir com os potenciais clientes certos.

[Sakshi Mehta](#)

Product Success no LinkedIn

Artigo originalmente publicado em inglês em <https://www.linkedin.com/business/sales/blog/sales-navigator/accelerate-virtual-selling-with-sales-navigator-prospecting-tips-to-enhance-your-pipeline>

