



# Como tornar suas vendas virtuais mais efetivas

Não importa o que, como ou onde você esteja realizando uma venda, compreender os desafios, prioridades e objetivos do seu comprador vai ser sempre essencial. Em meio a tanta incerteza, vender se tornou ainda mais difícil, e a única coisa que continua igual é os compradores ainda precisarem de apoio. Para muitos de vocês, pensar em soluções exclusivas para seus compradores sempre significou realizar uma atividade pessoalmente. Mas, o “cartão de visita das vendas” está muito diferente hoje em dia. Ao invés de encontrar nossos clientes pessoalmente, estamos procurando maneiras de adotar ou acelerar a venda virtual.

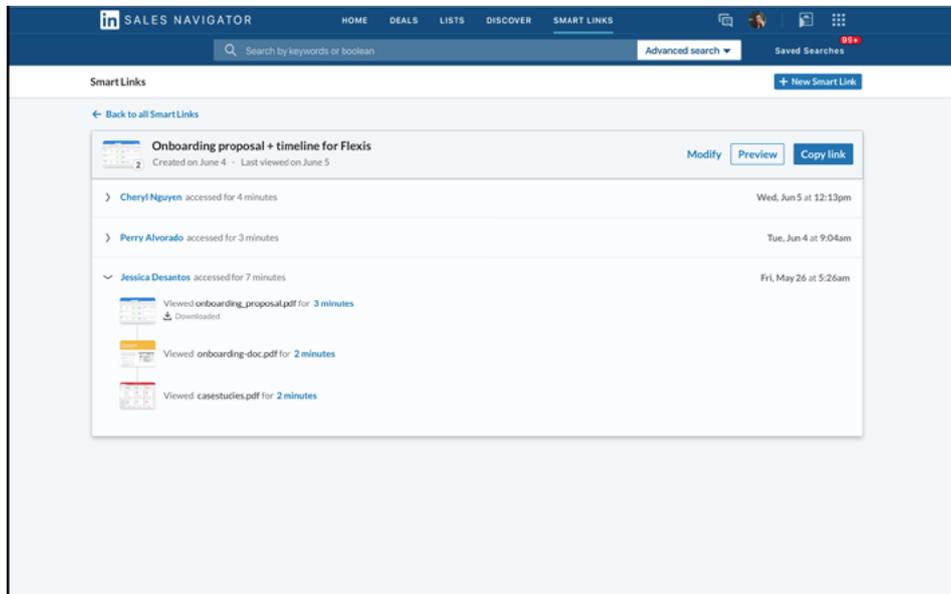
## Uma jornada virtual de vendas

Para alguns de nós, a venda virtual não é novidade. Sempre tivemos que equilibrar uma agenda de compromissos pessoais e virtuais, mas para outras pessoas, esse é um novo território. Independentemente de onde você se encontre na sua jornada virtual de vendas, estamos todos descobrindo como navegar nesta nova realidade.

Enquanto o cenário de vendas rapidamente muda e evolui, estamos lançando, neste trimestre, novos recursos para ajudar sua empresa a desenvolver uma estratégia virtual de vendas e equipar você para continuar apoiando seus compradores durante esse difícil período. Neste trimestre, pensamos em quais recursos e atualizações poderiam fortalecer os três principais impulsionadores da venda virtual: insights em tempo real, colaboração e desenvolvimento de relacionamentos virtuais. Veja como os novos recursos se aplicam à venda virtual neste novo cenário:

## Insights em tempo real

Compreender que tipo de informação repercute melhor com seus compradores é extremamente desafiador quando não se pode encontrá-los pessoalmente e analisar suas linguagens corporais. E, como muitos de nós lidamos com responsabilidades profissionais e pessoais durante o dia, as vezes é complicado encontrar tempo para fazer uma ligação. As atualizações nos Smart Links vão ajudar você a permanecer conectado com seus compradores e receber insights em tempo real sobre que tipo de conteúdo, baseado em escolhas de leitura e compartilhamento, é mais importante para eles.



Os novos recursos ajudam a compartilhar conteúdo com facilidade, sem precisar sair do Sales Navigator. Além disso, é possível acompanhar o engajamento dos seus conteúdos para saber quais potenciais clientes e clientes atuais estão mais interessados nas informações. Com os novos aprimoramentos nos Smart Links, você pode:

- **Criar um Smart Link pelo InMail**
- **Acessar os Smart Links** que você criou pelas mensagens do seu celular
- **Receber alertas** quando alguém se engajar com o conteúdo que você compartilhou
- **Registrar atividades** no Microsoft Dynamics 365 Sales ou CRM do Salesforce para acompanhar o engajamento dos compradores com o conteúdo publicado

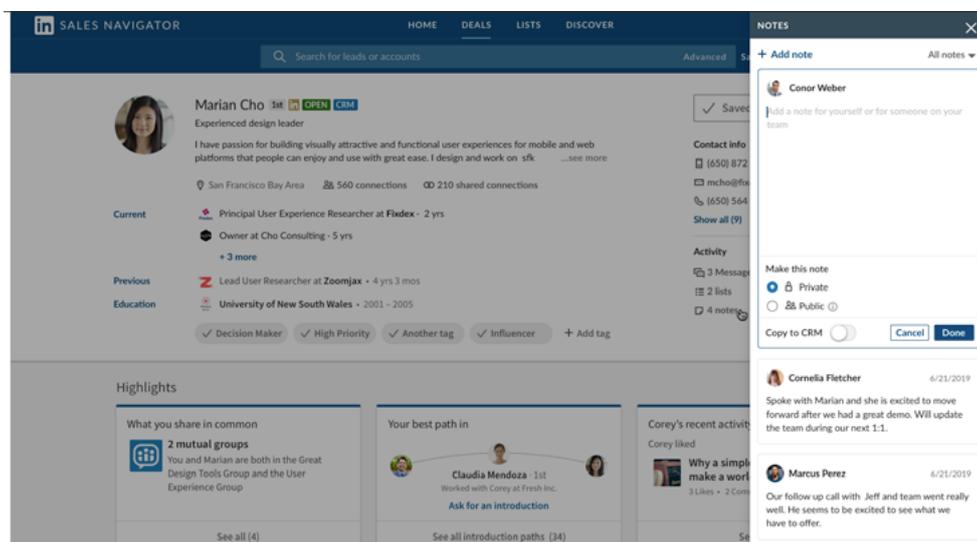
E, se você é um administrador do Sales Navigator, agora pode acompanhar o uso dos Smart Links para entender com que frequência os representantes de vendas estão enviando conteúdo e quais estão obtendo o maior número de visualizações.

## Colaboração

A colaboração nunca foi tão importante ou desafiadora. É preciso trabalhar em equipe para avançar de maneira eficiente e eficaz no ciclo de vendas, mesmo quando você não pode estar fisicamente junto de sua equipe ou se encontrar com seus compradores pessoalmente. Neste trimestre, aprimoramos dois recursos para ajudar você a melhor colaborar com sua equipe de vendas:

- **Criação de contatos no Microsoft Dynamics 365 Sales:** Semelhante à integração anunciada com o Salesforce no último trimestre (*em inglês*), esta nova integração com o Microsoft Dynamics 365 Sales oferece a capacidade de criar um contato no seu CRM diretamente da página ou lista de leads do Sales Navigator, assim as informações estarão sempre atualizadas e precisas no CRM da sua empresa.

- **Notas no Sales Navigator** Consolidamos as notas e comentários em notas compartilhadas nas listas do Sales Navigator, nas páginas de leads e nas páginas da conta, para ajudar você a encontrar com facilidade as informações que estiver procurando. Nesta nova realidade de vendas, a colaboração é ainda mais essencial. Na nova visualização das notas, você pode torná-las “privadas” ou “públicas”, o que permite que seus colegas as visualizem em contas relevantes e leads.



## Desenvolvimento de relacionamentos virtuais

Desenvolver e cultivar relacionamentos virtuais com potenciais clientes e clientes atuais é um desafio e tanto para as equipes de vendas. Nosso novo painel de alertas foi desenvolvido para ajudar você a facilmente interagir com compradores na página inicial do Sales Navigator. O novo painel permite que você “goste”, “comente” e “compartilhe” algo, sem sair do Sales Navigator, sempre que um lead salvo publicar ou compartilhar conteúdo no LinkedIn. Pequenos gestos como esse podem ajudar bastante no desenvolvimento e nutrição de relacionamentos.

## Juntos nessa!

Ninguém sabe o que o amanhã reserva, principalmente agora. Mas, uma coisa é certa, estamos aqui para ajudar a determinar o que funciona melhor para sua empresa e, mais importante, para seus compradores.

## Lindsey Edwards

Diretora sênior de gerenciamento de produto, Soluções de Vendas e Plataforma Enterprise no LinkedIn

Artigo originalmente publicado em inglês em <https://www.linkedin.com/business/sales/blog/strategy/helping-accelerate-virtual-selling-effectiveness>