



Uma abordagem moderna de vendas para aumentar seus negócios com o Sales Navigator

Os dados são claros: uma abordagem moderna de vendas, baseada em indicações, múltiplos pontos de contato em uma conta e valiosos insights oferece resultados comerciais superiores quando comparada aos tradicionais métodos de vendas.

Estes comprovados métodos não apenas ajudam a descobrir oportunidades ocultas e a conquistar novos negócios, mas também são poderosos para retenção e aumento de vendas em contas existentes. No atual cenário, uma pesquisa do LinkedIn constatou que atualmente 70% dos profissionais de vendas estão priorizando a retenção de clientes.

Entenda como o Sales Navigator traz à tona técnicas de vendas modernas baseadas em proatividade e excelência para você aprofundar o relacionamento com seus clientes.

Como aumentar e reter negócios com o Sales Navigator

Todos entendemos o custo-benefício entre aumentar as vendas em uma conta existente em relação à aquisição de novos negócios. Aumentar vendas em contas existentes e renovações de contratos são a força vital de modelos baseados em assinaturas e fatores essenciais de receita para empresas de todos os tipos. Quando você começa a tomar ações sistematicamente corretas e as transforma em hábitos, sua equipe de vendas toma a dianteira.

Aqui estão algumas dicas para fortalecer seu relacionamento com clientes atuais:

1. Antes de integrar e treinar seu cliente, entenda suas prioridades.

Realize uma pesquisa antes de integrar um novo cliente, visite a guia “Notícias e informações” na página da conta. Assim você fará perguntas mais estratégicas para melhor entender as prioridades do cliente.

- Salve as contas para receber alertas sobre o crescimento da empresa quando este for maior a 5% em um período de 90 dias.
- Salve todas as contas nas listas de contas personalizadas. Salve também as subsidiárias das contas.
- Também é importante salvar os principais tomadores de decisão ou influenciadores.
- Faça notas e compartilhe as listas com sua equipe e com as equipes de sucesso do cliente para melhor colaborar.

2. Mantenha contato e atualize-se sobre seus clientes, monitore as informações de engajamento e seja proativo para ser valorizado.

Ao salvar suas contas, você recebe alertas sobre atividade recentes. Fique de olho nelas, monitorando atualizações como:

- A conta ser mencionada na mídia
- A conta patrocinar algo
- A conta contratar uma liderança sênior

Enquanto isso, ao salvar leads você garante que nenhuma oportunidade promissora para o seu pipeline passe despercebida. Você receberá um alerta se um de seus leads:

- Começar a trabalhar em uma nova empresa
- Mudar de cargo na mesma empresa
- Compartilhar um artigo ou atualização
- For mencionado em notícias
- Se engajar com as publicações da sua empresa

Você pode utilizar as mensagens do LinkedIn para responder a qualquer um dos alertas e manter contato com seus leads.

3. Ao compartilhar insights e tendências, seja estratégico e estabeleça credibilidade e influência concentrando-se em conteúdos publicados por líderes do setor.

Compartilhe insights que possuem significado para seus clientes. Veja como fazer uma curadoria:

- Procure palavras-chave em experiências profissionais e grupos do LinkedIn, antes de compartilhar qualquer conteúdo.
- Utilize os Smart Links para compartilhar conteúdo e acompanhar o engajamento. Faça uso dessas informações para aprimorar os acompanhamentos com clientes.

4. Para identificar oportunidades de aumento de vendas, mantenha relacionamentos com cada novo contato e entenda como desenvolver sua rede e dominar a arte dos múltiplos pontos de contato.

Dicas para aumentar as vendas em contas existentes:

- Pesquise a página da conta e crie um organograma organizacional. Identifique tomadores de decisão na conta.
- Aproveite as oportunidades de aumento de vendas ao receber alertas quando surgirem novos tomadores de decisão em suas contas salvas.
- Você também pode acessar novos tomadores de decisão usando o Sales Spotlight.
- Peça indicações (com o TeamLink) para ser apresentado a leads e compartilhe conteúdos relevante do setor e de marcas.

5. Ao renovar o contrato, aproveite todo o potencial da sua rede profissional por meio das indicações.

Mantenha suas contas na carteira seguindo estas dicas:

- Durante as renovações, faça acompanhamentos com os responsáveis pela assinatura do contrato e pesquise profissionais em cargos semelhantes utilizando os leads recomendados.
- Envie uma mensagem de acompanhamento sobre a renovação. Ao enviar mensagens, mencione assuntos em comum com seus clientes para aumentar as taxas de respostas. Utilize as melhores práticas para enviar mensagens no LinkedIn para aumentar suas taxas de respostas.
- Comunique-se com múltiplos pontos de contato para interagir com outros departamentos de suas contas e gerar melhores taxas de respostas.

Se você quer gerar impacto, recomendamos a utilização dessas táticas modernas de vendas por toda a sua equipe. Compartilhe os resultados com sua comunidade de profissionais de vendas.

Sakshi Mehta

Gerente sênior de marketing de produto no LinkedIn

Artigo originalmente publicado em inglês em <https://www.linkedin.com/business/sales/blog/strategy/maximize-modern-selling-with-sales-navigator-to-grow-and-retain-business>

