

Edição do líder de vendas

Como fortalecer o relacionamento com os clientes em momentos de incertezas

Sua equipe tem as ferramentas certas para manter o relacionamento com os clientes? Os dados do seu CRM estão atualizados após tantas mudanças? Veja o que você precisa saber para garantir o sucesso dos seus representantes.



O investimento pesado no relacionamento com os clientes nunca foi tão importante.

Em um período em que os compradores estão respondendo apenas a empresas que agregam valor às suas operações diárias, como você, líder de vendas, pode garantir que sua equipe saberá **priorizar** as pessoas com quem interagir?

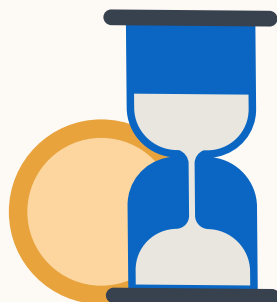


70 a 80% da receita de uma empresa costuma ter origem em 10 a 20% de suas contas

Fonte: dados do LinkedIn, 2019

1 de cada 5 decisores e cerca de **1 de cada 4** representantes de vendas mudam de emprego anualmente

Fonte: LinkedIn's Definitive Guide to Selling to Multiple Decision-Makers



Diante de tantas transformações nas empresas, é um grande desafio entender como atuar no seu mercado.

Informações de contatos desatualizadas no CRM dificultam o contato com os decisores certos. Isso deixa você vulnerável a concorrentes mais ágeis.



De acordo com uma pesquisa realizada em março de 2020:

44% dos profissionais de vendas esperam uma redução nas respostas a contatos

60% preveem uma desaceleração na conquista de oportunidades

Fonte: pesquisa do LinkedIn, março de 2020

Para adaptar suas estratégias de comercialização, você precisa de informações em tempo real sobre sua participação no mercado e sobre como e quando investir nos seus talentos.

Com acesso a informações atualizadas das contas, você poderá reavaliar seu planejamento de território e suas oportunidades corretamente, ajustando as competências de seus representantes e o valor a ser entregue ao cliente.

Com as informações exatas, você faz um planejamento eficaz e garante que seus representantes **criem relacionamentos relevantes** com os decisores certos.

O Sales Navigator ajuda a manter sua equipe ágil e qualificada para:



Usar a validação de dados para interagir com os contatos certos nas contas de maior interesse

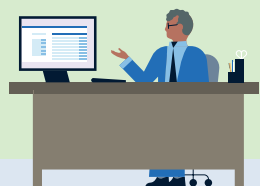
Revelar sinais de interesse e intenção com os alertas



Usar o Sales Insights para ter uma visão em tempo real do mercado, com dados atualizados referentes ao porte e crescimento de departamentos específicos

O Sales Insights estará disponível no começo de 2021

Com a transformação no modo como os compradores e vendedores interagem, agilidade é essencial. De acordo com um estudo da empresa de pesquisa e consultoria TOPO, nas primeiras três semanas de março:



O número de empresas com orçamentos congelados aumentou 88%



O número de compradores que não estão agendando reuniões aumentou 150%

Fonte: [TOPO](#)

Para prosperar neste cenário, você precisa identificar:

As contas que devem ser **priorizadas**



Como sua equipe pode atender às necessidades dinâmicas desses clientes



Com esse enfoque, sua equipe conseguirá criar e manter relacionamentos duradouros.

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.