



Como interagir com seus leads de maneira eficaz em tempos de incerteza

O momento atual requer uma abordagem de vendas mais pessoal, empática e centrada no cliente. Mas, como garantir que seus representantes estejam preparados ao se conectarem com os potenciais clientes?

Um aprendizado importante da situação atual é que as conexões pessoais e humanas são importantes.

Coloque-se no lugar de seu potencial cliente por um momento: você responderia a um representante interessado pela sua situação e em maneiras de ajudar ou a alguém que adotasse uma abordagem de vendas impessoal?



44% dos vendedores preveem que os compradores responderão menos a abordagens impessoais.

Fonte: pesquisa do LinkedIn, 2020

O desenvolvimento de relacionamentos de sucesso com potenciais clientes sempre contou com o toque humano para que estes se transformassem em compradores.

Uma pesquisa recente sugere que antes da crise



90% dos decisores nunca respondiam a abordagens impessoais dos profissionais de vendas.

Fonte: pesquisa do LinkedIn, 2020

Claramente, uma abordagem pessoal pode fazer toda a diferença, especialmente quando os eventos presenciais dos setores estão suspensos. Sem oportunidades de interação pessoal, os representantes precisam encontrar novas formas de causar uma impressão marcante em todos os principais envolvidos no ciclo da oportunidade.

Engajar todo o círculo de compras desde o início é a única maneira de evitar que decisores desconhecidos inviabilizem uma oportunidade na última hora.

Para assegurar que as oportunidades não sejam perdidas, os representantes precisam garantir que:



Sua interação inicial com o círculo de compra seja a mais sólida possível



O valor oferecido seja demonstrado com rapidez.

Então, como seus representantes podem promover conexões pessoais e ficar à disposição para seus potenciais clientes?

Quando se trata de interagir com potenciais clientes, o LinkedIn é o lugar ideal.

Os usuários do Sales Navigator fizeram **4,3 vezes** mais conexões com decisores* do que não usuários entre março e maio de 2020.



Os usuários do Sales Navigator visualizaram **250 vezes** mais perfis de decisores* do que não usuários, entre março e maio de 2020.

*Decisores são pessoas com cargos de diretor ou superiores

Fonte: LinkedIn Insights Data, March - May 2020

Para aproveitar ao máximo seu tempo de prospecção, baixe nosso e-book mais recente, [“Como identificar e interagir com tomadores de decisão”](#), com um guia sobre como interagir de forma eficaz com quem têm poder de compra. Saiba como:



Segmentar as empresas e os compradores certos



Entender o que os compradores valorizam



Tornar-se um recurso essencial para seus potenciais clientes



Conseguir apresentações pessoais.



“

A capacidade de criar listas no Sales Navigator com base em empresas ou leads permite que os representantes de vendas encontrem as pessoas certas com quem se conectar e compartilhem informações com quem realmente se interessa por elas. O uso dessa funcionalidade e o compartilhamento de listas personalizadas com colegas e outras equipes são ferramentas valiosas para que os vendedores tenham um alcance significativo.

Fonte: Irina Soriano, Chefe de capacitação da Seismic

”

O Sales Navigator pode ajudar os representantes a interagir virtualmente com potenciais clientes por meio de apresentações pessoais

1. Use o **InMail** e as **mensagens** para interagir com compradores em qualquer lugar, a qualquer hora

2. Os **SmartLinks** permitem que os usuários acompanhem a interação do comprador com seu conteúdo e identifiquem membros adicionais do círculo do comprador.

No momento, para interagir com os leads, você precisa de uma abordagem mais pessoal e útil, que reconheça os desafios atuais enfrentados pelos clientes e ofereça soluções para ajudá-los a superar esses obstáculos. Converse com nossos especialistas sobre como o LinkedIn pode ajudar você a melhorar sua abordagem e criar conexões ainda melhores.

Descubra como o LinkedIn, com uma rede com mais de 690 milhões de usuários, pode fornecer informações, conteúdo e ferramentas para que sua equipe gere credibilidade junto a potenciais compradores de maneira mais eficiente.

