

Ganhe quando os clientes ganham.

LinkedIn Sales Solutions

As vendas virtuais só acontecem quando colocamos os clientes em primeiro lugar.

A distância entre clientes e vendedores está aumentando

A escuta ativa é a característica que os clientes mais valorizam em um vendedor. Mas os gerentes de vendas nem mesmo consideram essa competência na hora de contratar, e apenas 27%⁴ deles afirmaram priorizar a escuta ativa em nossa pesquisa mais recente. Com a falta de tempo, os profissionais de vendas recorreram à tecnologia e à automação, mas essas ferramentas geraram comunicações impessoais e processos rígidos. Esses comportamentos negativos já não são viáveis no mundo das vendas virtuais.

Antes da pandemia, 55% dos vendedores relataram que tinham dificuldades para criar relacionamentos sem reuniões presenciais.⁴ No entanto, os clientes discordam novamente. Na verdade, eles estão cada vez mais satisfeitos com o processo de decisão de compra virtual. A maioria dos vendedores acreditam estar colocando os clientes em primeiro lugar, mas não é assim que eles se sentem.

90%

dos altos executivos não respondem a vendas B2B impessoais¹

34%

do tempo dos vendedores é dedicado de fato a vendas, o que dificulta o desenvolvimento de relacionamentos de confiança com os clientes²

20–30%

dos clientes B2B sempre preferiu interagir com os representantes de vendas pessoalmente. Agora, a maioria prefere uma interação virtual ou digital³

97%

dos decisores B2B estão satisfeitos com processos de decisão de compra totalmente digitais³



¹Harvard Business Review

²Relatório State of Sales 2019 da Salesforce

³McKinsey & Company, Survey: Global B2B decision-maker response to COVID-19 crisis, 20 de outubro de 2020

⁴Relatório Cenário de Vendas 2020 do LinkedIn

A filosofia dos clientes em primeiro lugar

Colocar os clientes em primeiro lugar é nossa visão para o futuro das vendas. É um modelo que respeita tanto as necessidades e expectativas em constante evolução dos clientes como o tempo e a experiência dos vendedores. Trata-se também de uma recomendação para que todas as equipes de vendas modernas adotem essa filosofia.

81%

das equipes de destaque afirmam sempre colocar os clientes em primeiro lugar⁵

75%

dos vendedores concordam que o foco nos clientes é um diferencial dentro do setor de vendas⁵



⁵Relatório Cenário de Vendas 2020 do LinkedIn

Colocar os clientes em primeiro lugar não é apenas uma filosofia, é também uma prática

1 Aprenda, depois defina

Profissionais que colocam os clientes em primeiro lugar sempre escutam antes de orientar.

2 Compartilhe sempre

Profissionais que colocam os clientes em primeiro lugar sempre lhes fornecem informações.

3 Solucione, não venda

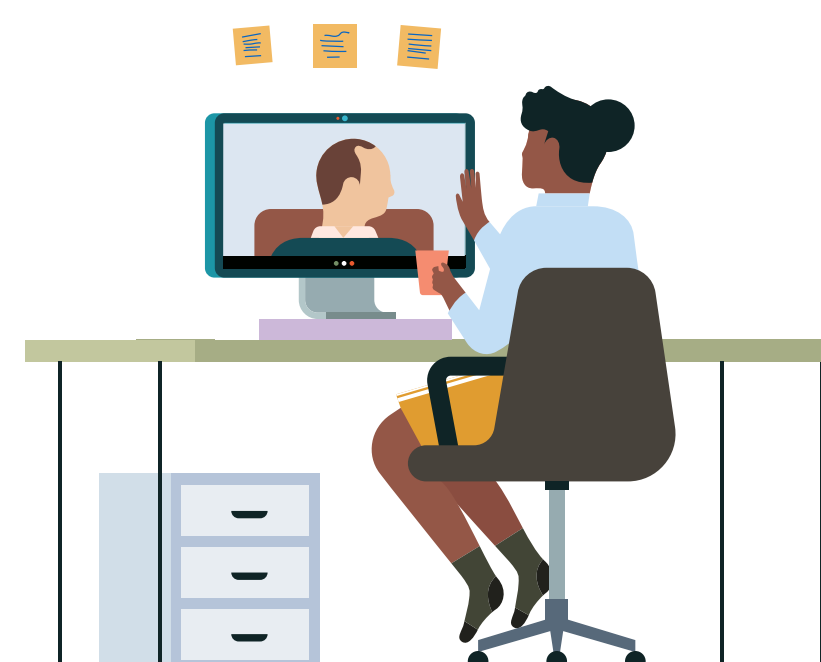
Profissionais que colocam os clientes em primeiro lugar avaliam resultados por problemas resolvidos, não por produtos vendidos.

4 Agregue valor

Profissionais que colocam os clientes em primeiro lugar sempre realinham os incentivos para que seu sucesso dependa do sucesso desses clientes.

5 Ganhe confiança

Profissionais que colocam os clientes em primeiro lugar priorizam relacionamentos duradouros em vez de ganhos imediatos.



Ganhe quando os clientes ganham.

LinkedIn Sales Solutions

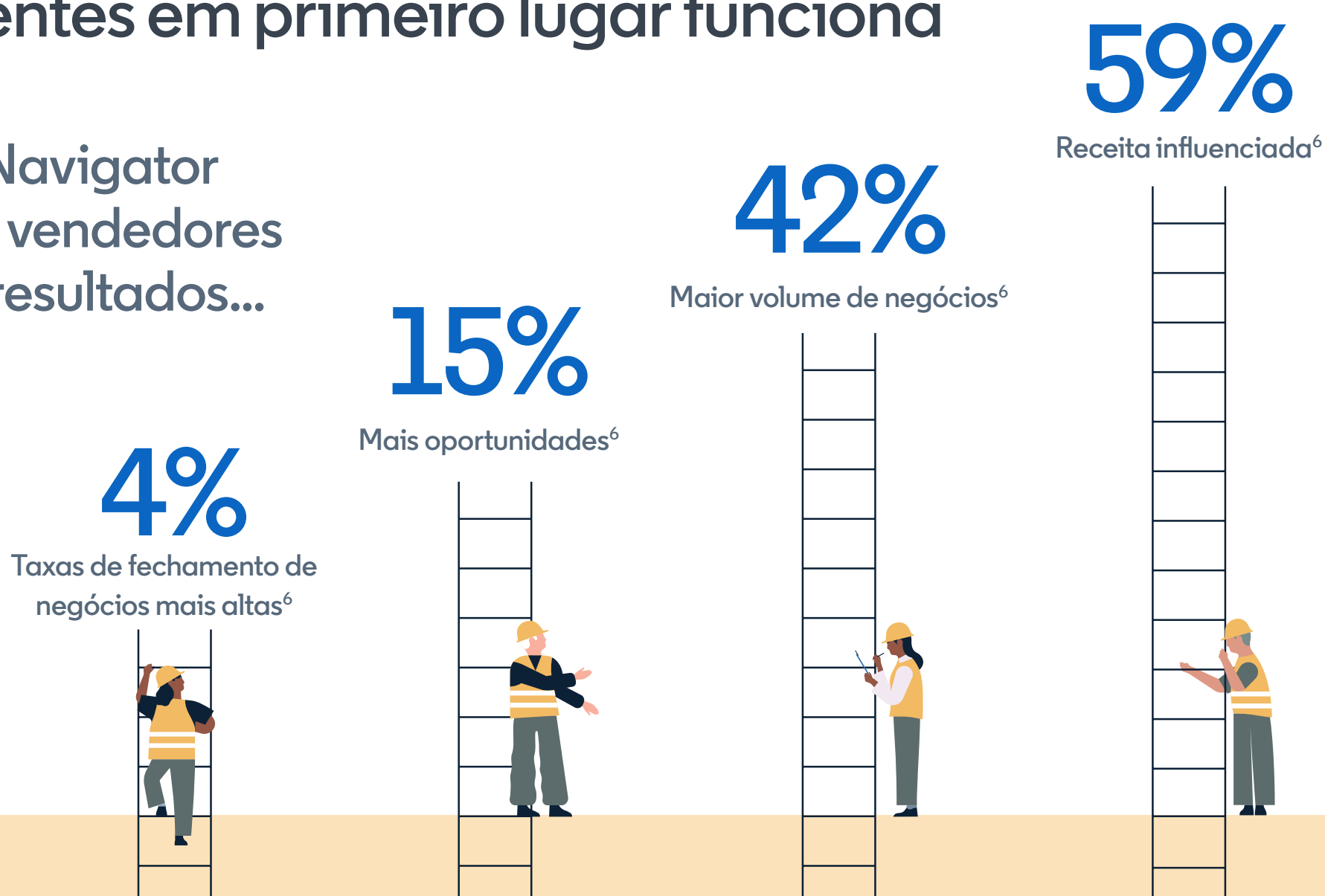
As vendas virtuais só acontecem quando colocamos os clientes em primeiro lugar.

Use o LinkedIn para colocar os clientes em primeiro lugar



Colocar os clientes em primeiro lugar funciona

O LinkedIn Sales Navigator sempre ajudou os vendedores a obter melhores resultados...



⁶Estudo do LinkedIn sobre valores comparativos de ROI em CRMs

+352%

de aumento no interesse pelo Sales Navigator⁷

...e nossa capacidade de criar e manter relacionamentos por meios digitais nunca foi tão importante.

Acesse lnkd.in/c/clientes-em-primeiro-lugar para mais conteúdo e recursos sobre como colocar os clientes em primeiro lugar.

⁷John Koetsier, "Social Distancing Software", *Forbes*, 4 de abril de 2020