

COMO VENDER MAIS EM 2023

APÓS AS ELEIÇÕES



Como vender mais em 2023 após as eleições

Após os resultados das eleições, muitos empresários se questionaram **sobre as projeções de mercado a partir de 2023**. Para te ajudar a saber como superar essa insegurança, trouxemos um playbook completo sobre o assunto.

Neste livro digital reunimos algumas tendências de mercado, **projeções de vendas para o próximo ano** e algumas dicas de vendas que não podem faltar em qualquer cenário econômico, ok?

Então vamos começar!



Projeções de crescimento do mercado econômico:

As projeções para os próximos anos é de crescimento, principalmente, pela retomada da economia e pelo fato que muitos dos desabastecimentos da pandemia já serem resolvidos.

Especialistas da área econômica preveem um crescimento mínimo, devido a essa retomada mundial da economia. O crescimento do mercado mundial pode contribuir para o investimento em objetivos

estratégicos.

Sendo assim, vale dizer que o Ministério da Economia afirma que o crescimento será acima de 2%, que pode ser a deixa para você preparar a sua empresa para esse aumento de demanda no mercado.

As projeções de juros para o próximo ano também impactam essas previsões, conforme documento explicativo do Ministério da Economia. Com essa oscilação constante da taxa de juros e do dólar, muitas dessas projeções ainda podem ser alteradas até o fim do ano.

Esse quadro mundial positivo está

em todos os âmbitos do mercado, seja imobiliário, alimentício, financeiro ou de carros. Essa era uma grande preocupação, a retomada, principalmente, de construção de carros, devido ao desabastecimento de elementos fundamentais.

Esse visível quadro positivo poderá ser consolidado mais próximo ao fim do ano, mas, não devidamente confirmado, tanto que, agora, a queda de juros até o sexto mês de 2023 é 13,75% para 13,5%, uma queda tímida e que não está efetivamente confirmada. Por isso, se preparar para 2023 deve ser a prioridade.



Quadro econômico em 2022:

Em 2022 a economia brasileira teve um crescimento de 2,5%, cumprindo com a projeção feita pela pasta em setembro. Neste caso, vemos uma forte atividade econômica, principalmente no último trimestre deste ano.

Isso foi possível graças ao aumento do desempenho do comércio e indústria nos últimos meses. Outro setor que está em destaque

nesta movimentação econômica é o setor de serviços, que cresceu significativamente durante o ano de 2022 e pode ser um bom combustível de crescimento para 2023.

O Ministério da Economia ainda afirma que após desestabilizações mundiais, como os desafios enfrentados pela Ucrânia, Ucrânia o Brasil teve uma economia crescente e pode se manter durante esse período.

Um dos fatores que contribuiu para esse crescimento foi a administração de valores, a diminuição na pressão para bens industriais e comerciais e a estabilização de itens básicos. Isso provocou uma

aceleração de crescimento e um investimento mais sólido no mercado econômico empresarial.



Posso aumentar minhas vendas ainda em 2022?

Sim, ainda estamos passando por um período de transição e logicamente as expectativas são as mais otimistas, possível. Assim, podemos afirmar que as datas comemorativas que ainda estão por vir são os melhores momentos para crescer ainda este ano.

Ainda em 2022 a sua empresa pode usar a Black Friday para alavancar as vendas, fazer um esquentar durante a semana da Black Friday

pode ser uma excelente estratégia para saber quais são os produtos que o seu público quer com desconto.

Além disso, verificar quais são as estratégias usadas pela concorrência, pode te ajudar a ser competitivo, trabalhando em cima de valores, vantagens e qualidade de produto.

Outra data que movimentava muito o mercado é o Natal, investir nesta data logo após a Black Friday é uma excelente maneira de fidelizar o público, ofertando valores diferenciados para a segunda ou terceira compra.

Assim, aproveitar todas essas

oportunidades de negócio pode ser o segredo para você vender muito ainda este ano.

A dica aqui é estar preparado para todas as probabilidades nessas datas comemorativas, então, invista na capacitação da sua equipe de gestão principalmente, pois, a administração consciente de demandas pode ajudar na otimização de tempo e aumentar a lucratividade da empresa.

Você ainda pode fazer um “saldão” de fim de ano, logo após o natal muitas empresas dedicam suas forças a este modo de vendas. Isso porque, quem não comprou no Natal, ou comprou mais ainda vai viajar e precisa se programar

para o próximo ano adquirindo alguns produtos, provavelmente vai procurar essas promoções.

Portanto, foque na capacitação da sua equipe e no pensamento focado no sucesso, assim, você conseguirá enxergar as oportunidades, mas, sem comprometer a qualidade de atendimento e do seu produto, deixando os novos e o antigos clientes satisfeitos.

**4**

Dicas de vendas para 2023:

O processo de vendas é uma decisão do vendedor alinhado com o cliente, isso porque, o vendedor deve conduzir a venda e trazer o cliente para o seu lado. Como o Thiago Concer sempre fala: “Vendedor bonzinho não vende!”.

Portanto, primeiramente para você vender em 2023 você precisa ter um bom profissional de vendas, alguém que saiba como conduzir uma conversa com o seu cliente,

explicar as vantagens do seu produto e contornar as objeções.

Esses fatores devem ser considerados desde o processo de seleção da equipe, para isso é necessário analisar alguns pontos, veja abaixo:

HARD SKILLS: competências e capacitações técnicas facilmente mensuradas, como graduação e pós-graduação, proficiência em línguas estrangeiras, cursos técnicos;

SOFT SKILLS: habilidades interpessoais e comportamentais, que não podem ser comprovadas através de diplomas ou certificados, como resiliência, coachability, saber trabalhar em equipe, comunicação eficiente.

Para ter um bom profissional você precisa focar nas habilidades técnicas, isso fará diferença no resultado da sua equipe, mas, também verificar os pontos éticos do seu profissional.

Assim, quando você abrir o processo seletivo conte com a equipe de gente e gestão, eles vão te ajudar muito a selecionar alguém com um propósito alinhado com a empresa, analisando cada um dos pontos comportamentais e trazendo uma visão mais psicológica deste profissional.

Fizemos uma listinha aqui abaixo de 5 dicas que podem te ajudar a cumprir as metas para 2023, veja abaixo:

1 – Conheça e acompanhe as metas da empresa:

O primeiro passo para aumentar as suas vendas em 2023 é entender exatamente o que elas significam.

Aqui não estamos falando apenas de preçosvalores, mas também do valor dos produtos, atendimento e taxa de conversão de vendas para atingir o objetivo. Faça as contas e entenda exatamente quantas vendas você precisará fechar e chegar tranquilo no próximo ano.

Veja se o número que sua empresa precisa realmente pode ser alcançado e converse com seus colegas para saber o que eles pensam sobre o objetivo de vendas, como alcançá-lo, etc. Após entender esses números, é hora de passar para a próxima etapa.

2 – Planeje suas vendas

Agora que você definiu o quanto de vendas será necessário para ter estabilidade no próximo ano, é hora de planejar como atingir as metas de vendas para 2023.

Como você já deve saber, as vendas não acontecem por acaso, é preciso estar preparado para lidar com possíveis objeções do seu cliente.

Use também esse tempo de planejamento para definir quais produtos vendem facilmente e quais são as principais características de cada um desses produtos. Essas informações são muito importantes para atingir as metas de vendas e vão te ajudar na próxima dica.

3 – Upsell:

Já ouviu falar em Upsell? Essa estratégia permite a utilização de diferentes estratégias para aumentar o ticket médio de vendas que será finalizado e ainda proporcionar uma melhor experiência para o seu cliente.

Existem diferentes formas de fazer isso: uma promoção onde o comprador leva dois produtos e paga menos que o preço dos dois combinados, sempre foi uma forma de aumentar o valor da sua venda, por exemplo.

Ofereça produtos que sejam naturalmente compatíveis com o que o cliente está comprando e não se esqueça de apresentar suas características únicas. Mas também

fique atento para saber até onde avançar para uma venda ou upsell.

Se você identificar uma oportunidade de Upsell, converse com seu gerente e apresente sua ideia e quem sabe, mais do que isso é uma forma de atingir suas metas de vendas individuais, e não uma forma de ajudar as metas de vendas de todo o grupo?

4 – Saiba quando insistir e quando desistir:

Uma das maiores ferramentas para atingir suas metas de vendas é investir no cliente certo na hora certa. Entenda quais produtos seu cliente está procurando e impulsione a venda continuamente até o fechamento. Mas se surgir uma objeção que o impossibilite de ir, entenda o real motivo e perceba se você deve continuar persistindo ou não.

É importante que, mesmo que você pare de vender e abra uma linha de comunicação com esse cliente, certifique-se de continuar o trabalho assim que ele quiser. Se possível, encontre um contato de cliente em potencial e ligue para ele quando surgir um novo negócio ou um novo produto que melhor atenda às suas necessidades.

Essa dica de como atingir as metas de vendas é muito importante para o processo de fidelização de clientes que está diretamente ligada à nossa próxima dica.

5 – Não esqueça os clientes antigos:

Quando se trata de fechar metas de vendas, é importante usar todos os recursos disponíveis. Por isso, é importante renovar seus clientes antigos, e sempre oferecer produtos relevantes relacionados a outras compras que eles já fizeram.

Saiba mais sobre como reativar clientes inativos e atingir metas de vendas.

E durante a nova venda, não se esqueça de usar técnicas de vendas para garantir que você leve mais alguns produtos, ou uma grande quantidade do produto que eles já compram normalmente.



O planejamento estratégico dele ser a sua prioridade em 2023:

Investir no planejamento estratégico é fundamental para ter diversos quadros e hipóteses para o próximo ano. Esse planejamento vai te ajudar muito a ter segurança decisiva e construir uma visão sólida de crescimento da sua empresa, mesmo em quadros adversos.

Veja abaixo os objetivos do planejamento estratégico: Esses ob-

- **Desenvolver ações que conquistem novos clientes, retenham os atuais, ampliem e diversifiquem os canais de vendas;**
- **Introduzir novos produtos e serviços de forma estratégica, até porque não há necessidade de gastar tempo e dinheiro em novas soluções sem saber como colocá-las no mercado;**
- **Colocar a marca em primeiro lugar, pois ter um plano estruturado é uma vantagem competitiva sobre outras empresas;**
- **Prever cenários para determinar se vale a pena desenvolver um negócio ou investir nele;**
- **Lidar com a incerteza e o risco do mercado;**
- **Usar os recursos de forma adequada para os fins;**
- **Aumentar vendas e lucros;**
- **Melhorar a gestão financeira e a utilização de recursos;**
- **Evitar o risco de falência devido à má gestão em situações de crise.**

jetivos são focados na melhoria constante da sua empresa e no crescimento, considerando, quadros pouco favoráveis do mercado, portanto, se você ainda não começou a fazer o seu para 2023, já está atrasado.

Com as projeções do mercado para 2023, o ideal é começar um quanto antes este planejamento estratégico e analisar quais as previsões para o seu nicho de mercado. Assim, você pode estar coberto em qualquer eventualidade a partir de 01/01/2023.



O que o planejamento estratégico precisa ter?

Agora vamos às dicas para deixar o seu planejamento estratégico completo, elas estão abaixo e bem explicadas para você começar o seu um quanto antes, sempre considerando a realidade da sua empresa.

1- Determine a missão, visão e valores da corporação:

A definição da missão, visão e valores da empresa (MVV) deve ser totalmente compreendida, permitindo que o planejam-

to siga essas políticas. Isso é importante para a sustentabilidade a longo prazo do programa e o respeito às crenças da organização.

Se você ainda não possui esta declaração MVV, você precisa atualizá-la. Entenda melhor cada elemento:

- **MISSÃO:** é a razão pela qual a empresa existe;
- **VISÃO:** é onde a empresa deseja chegar no longo prazo (10 anos, por exemplo);
- **VALORES:** são os princípios inegociáveis, de que não se abre mão.

Você pode se inspirar em vários mentores do Sales Clube, que hoje trazem como pauta o trabalhar focado em propósitos, pois, o trabalho direcionado aos propósitos é muito mais motivador do que direcionar esforços sem objetivos.

2- Estabeleça as metas e os objetivos desejados:

O caminho que você quer seguir é o segundo passo do planejamento, e as metas que você quer alcançar devem estar bem estabelecidas. Por esse motivo, é importante que você defina metas e objetivos inteligentes. Mas como é feito?

Em primeiro lugar, deve-se entender que há uma diferença entre metas e objetivos. Objetivos são grandes resultados, onde você realmente quer chegar. Metas são conquistas de curto prazo, que servem como uma espécie de guia passo a passo para atingir metas.

As metas, em especial, devem seguir o padrão conhecido como SMART, desenvolvido pelo professor americano George Doran. Elas devem ser: específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com tempo bem definido.

3- Dê atenção especial ao público-alvo:

Na maioria dos casos, o público-alvo do planejamento é o consumidor final, que se destina a envolvê-lo em novas decisões de compra e armazenamento. Por isso, é preciso dar atenção especial aos clientes, segmentá-los e entender seus hábitos de compra.

Os clientes podem ser divididos em quatro categorias principais:

- **GEOGRÁFICOS:** cidade, estado, país, etc.;
- **DEMOGRÁFICOS:** idade, sexo, raça, classe social, etc.;
- **PSICOGRÁFICO:** estilo de vida, valores sociais, visão de mundo;
- **COMPORTAMENTAL:** atitudes, benefícios buscados, etc.

4- Desenvolva um plano de ação:

O plano de ação representa as atividades que devem ser realizadas para atingir as metas e objetivos definidos no início. Geralmente, este programa é desenvolvido com base em uma ferramenta chamada 5W2H, que significa 7 palavras em inglês:

- **5 W:**

- WHAT (o que será feito?)
- WHY (por que será feito?)
- WHERE (onde será feito?)
- WHEN (quando?)
- WHO (por quem será feito?);

- **2 H:**

- HOW (como será feito?)
- HOW MUCH (quanto vai custar?).

Crie uma tabela com as respostas para essas perguntas importantes. Dessa forma, você terá um manual para a implementação de cada etapa do programa e poderá explicar claramente o que precisa ser feito e como deve ser feito.

As chances de uma execução bem-sucedida serão ainda maiores quando você tem essas informações e dados bem claros.

5- Monitore os resultados conquistados:

Os resultados do monitoramento são uma maneira de ver se tudo está indo conforme o planejado, ou se algo precisa ser mudado. Portanto, é importante estabelecer as ferramentas que serão utilizadas para esse monitoramento e alinhar os especialistas nisso.

Os cronogramas podem ser uma boa opção para verificar o andamento dos programas que estão sendo implementados. Você também pode usar KPIs – também chamados de indicadores-chave de desempenho. Aqui estão alguns dos mais importantes:

- Nível de satisfação dos clientes (NPS);
- Índice de absenteísmo;
- Evasão de clientes (Churn);
- Índice de lucratividade;
- Retorno sobre o investimento (ROI).

A seleção de um índice adequado irá variar de acordo com o objetivo final de cada planejamento. Se o objetivo é atrair e reter clientes, por exemplo, é quase obrigatório monitorar o NPS e a taxa de Churn. Por outro lado, se o principal interesse é conquistar a liderança de mercado, faz sentido seguir o índice de lucro.



Quais os modelos de marketing para minha empresa crescer em 2023?

O marketing digital está em alta para diversos seguimentos em 2023, com certeza o seu não está fora desta lista. Assim, investir em uma máquina de vendas no seu Instagram pode ser uma excelente estratégia para atingir esse público de forma descomplicada e mais informal.

Outro método que está crescendo muito de divulgação são os vídeos no TIK TOK , essa rede social está

crecendo muito e poucas empresas usam ela para realizar divulgação de produtos e serviços.

Se você quer crescer, é necessário estar onde o seu público está, então, se o seu público usa mais o TIK TOK, divulgue lá um tutorial do seu produto, ou uma análise das vantagens do seu produto como estrutura, ofertas de solução e pontos fortes.

Vídeos institucionais como esses podem ser decisivos para o seu cliente, muitas vezes uma simples comparação, mostrando os diferenciais de pagamento, atendimento e entrega já possibilitam a decisão pela compra por parte dele.

Vale lembrar que o cliente, só é cliente quando compra pela segunda vez, então, fidelize ele. Trabalhar em cima da satisfação e da experiência de compra pode ajudar para resultados ainda mais expressivos, então instrua a sua equipe a focar nesta experiência.

Use as redes sociais para vendas, ou seja, tenha um perfil para sua empresa, compartilhe vídeos dos bastidores com o seu público, incentive a interação e invista em tráfego pago.

Sim, o tráfego pago pode te ajudar muito a crescer nas redes sociais e aumentar o número de leads interessados no seu produto,

pois com o tráfego pago você pode filtrar perfis alinhados com o seu produto, sempre considerando fatores reais da sua persona.

Outra dica importante, o TIK TOK já tem tráfego pago e você pode usá-lo ao seu favor, melhorando ainda mais a entrega dos seus vídeos para pessoas que querem comprar, ou já pesquisaram produtos similares ao seu.



Vou vender em 2023?

Como vimos acima, as projeções de crescimento para 2023 são otimistas, são focadas no crescimento de mercado e o quadro divulgado pelo Ministério da Economia está considerando uma boa retomada no processo evolutivo do mercado econômico.

Portanto, você empresário, que ainda não quer investir por conta das inseguranças econômicas, saiba que este é o momento para investir. A compreensão do mercado para o próximo ano deve ser

a prioridade para tomar decisões agora.

Então, foque em um mindset de gestor, ou seja, foque naquilo que vai trazer retorno, não estamos falando para você sair investindo em tudo aquilo que “pode trazer melhoria”, estamos incentivando uma gestão clara e consciente para tomada de decisão.

Só será possível alcançar essa certeza conhecendo muito bem a sua empresa, a sua equipe, os processos da empresa e os números que você alcança hoje e como pode aumentar esse número.

Se você ainda não sabe por onde começar, o Sales Clube possui

uma Imersão com esses assuntos, trazendo para o CEO, gestor e líder uma forma de analisar claramente a sua empresa e ter como foco os objetivos e propósitos empresariais.

Então, já clique aqui abaixo, faça sua inscrição e participe deste evento de 3 dias que vai mudar a sua empresa para alcançar os melhores resultados em 2023, independentemente de quadro econômico.

INSCREVA-SE

Como vender mais em 2023 após as eleições

COMO VENDER MAIS EM 2023

APÓS AS ELEIÇÕES

 **SALESCUBE**

www.salesclube.com.br

© 2023 | @salesclube