



5 ações de marketing para alavancar as vendas

Nenhum empreendimento sobrevive sem vendas e não se faz vendas sem ações de marketing!

Resultados positivos. Isso é tudo o que precisamos para levar adiante um empreendimento e conquistar nosso lugar ao sol ou, melhor dizendo, no mercado. Existem várias formas de melhorar a performance, entre elas, [alavancar as vendas](#).

Nenhum negócio sobrevive sem vendas. Uma empresa que não vende é como alguém que não come, fica sem forças e acaba morrendo. E como obtermos alimento – ops, vendas – para o nosso empreendimento? Por meio de ações de marketing, é

claro!

Afinal, as estratégias e [campanhas de marketing](#) impulsionam o início do [processo de vendas](#)!

Conheça agora 5 ações de marketing para aumentar as vendas



5 ações de marketing para destacar sua marca e alavancar as vendas!

1. Inbound Marketing

Atrair clientes sem a necessidade de colocar seu time ou promover ações de vendas para suar a camisa todos os dias parece algo atrativo, não é mesmo? É por esse motivo que o [Inbound Marketing](#) tem se mostrado a estratégia de captação de leads mais eficiente da atualidade.

Em vez de interromper pessoas o tempo todo para saber se elas têm interesse na sua oferta de valor, você lança mão de estratégias que atraem pessoas realmente interessadas, dispensando todo aquele trabalho de cold calls.



Já viu a [página de materiais](#) Agendor? Por aqui também investimos em Inbound Marketing!

Aproveite para conferir como usamos [Inbound Marketing e Sales para escalar as vendas](#).

2. Anúncios patrocinados

Inbound é uma estratégia de longo prazo, mas sabemos que você precisa alavancar as vendas hoje. Nossa sugestão, neste caso,

é investir em anúncios pagos, seja no Google ou em redes sociais, como Facebook, Twitter, Instagram e LinkedIn.

O poder de segmentação das ferramentas de publicidade dessas plataformas é incrível e você consegue atingir seu público com bastante facilidade, otimizando recursos e maximizando os resultados de vendas.

3. WhatsApp marketing

Em fevereiro de 2016, o Whatsapp atingiu a marca de [1 bilhão de usuários](#), tornando-o uma ferramenta de relacionamento e bastante interessante para quem costuma ter boas ideias de marketing para vendas.

Se você pretende praticar ações para alavancar as vendas, tem de estar próximo de leads e clientes, fazer com que suas mensagens cheguem intactas e no menor tempo possível até eles. E o Whatsapp pode fazer isso por você.

O aplicativo pode ser usado tanto como canal de atendimento como uma forma rápida e segura de fazer a nutrição de leads e clientes. Você pode enviar dicas, notícias, conteúdos, promoções, convites e qualquer tipo de informação que seja relevante para o seu público.

Só não se esqueça de segmentar sua audiência criando grupos e listas de transmissão.

Saiba mais sobre a ferramenta no artigo [Como usar o WhatsApp para vender mais!](#)



Já pensou em fazer marketing pelo WhatsApp?

4. Marketing digital

Ações de marketing digital empregam uma série de ferramentas que podem ser utilizadas para alavancar as vendas: blog, e-

mail marketing, SEM (SEO + links patrocinados), site, hotsite, [redes sociais](#) etc.

Para que ele funcione, tenha sempre em mente que o site é o seu ponto de convergência, para o qual todos os demais canais devem levar os visitantes. A partir daí, crie seu mix de marketing digital e personalize cada estratégia segundo o perfil de suas personas e o canal em que sua mensagem será veiculada.



Amplie a visibilidade de sua marca

5. Outbound marketing

Tudo bem que as ações de marketing digital estão dominando o mercado, mas se o seu negócio é físico e local, não deixe de investir em ações de marketing offline. Tenha uma boa rede de contatos, forme parcerias para divulgação, utilize tecnologias como o [digital signage](#) para ampliar a visibilidade da marca e, assim, atrair mais clientes.

Torne-se referência na sua região participando de eventos do setor, envie palestrantes para esses eventos, contribua com entidades empresariais locais e forme uma boa rede de contatos.

Confira alguns artigos que detalham a relação entre as áreas de Marketing e Vendas:

- [4 passos para alinhar vendas e marketing](#)
- [Smmarketing: alavanque os seus resultados com o alinhamento de Marketing e Vendas](#)
- [5 razões pelas quais Vendas deve abraçar o Marketing de Conteúdo](#)

Evidentemente, invista em materiais impressos de qualidade, faça com que cada vendedor use um cartão de visitas

personalizado, monte um vídeo institucional e use os meios de comunicação locais, como rádio e TV para difundir sua marca.

Crie uma rede de representantes ou distribuidores de produtos e serviços da sua empresa para ampliar a atuação geograficamente e expandir os negócios. Muitas vezes, o que falta para você alavancar as vendas é uma boa conversa face a face com seu cliente em potencial.

Estes foram apenas 5 exemplos de ações de marketing para vender mais. Por isso, dicas são sempre bem-vindas, não é? Então, que tal ajudar outras pessoas a alavancar as vendas também? Compartilhe este post em suas redes sociais!

Já que o assunto deste post são ações comerciais para aumentar vendas, que tal agir também se capacitando para isso? Baixe nosso e-book gratuito: [Guia: como ser mais produtivo e eficiente nas vendas](#)