



Como um CRM para agência de viagens pode ser o diferencial competitivo para conquistar o mercado de viagens de negócios

Quando se fala em agência de viagens, logo se pensa em turismo, lazer e férias. A palavra trabalho parece até não combinar com esse negócio.

Mas será mesmo? Quem é do ramo sabe que o turismo de negócios e viagens corporativas são um interessante segmento para agências de viagens.

Mas como entrar nesse mercado e [conquistar clientes](#)

corporativos?

O segredo das vendas no [mercado B2B](#) está em saber mostrar as vantagens que sua empresa pode trazer para resolver os problemas do negócio do cliente.

Para isso, é necessário fazer um acompanhamento constante das oportunidades de negócio e um [follow-up de vendas](#) impecável.

Nesse contexto, usar um [CRM](#) para agências de viagens faz todo sentido.

Neste post você vai ver como um CRM pode organizar as vendas da sua agência de viagens e permitir a conquista e fidelização de diversos clientes corporativos.

Leia também em nosso blog: [Os segredos profissionais para fazer vendas B2B](#)

Ou confira a apresentação de slides com os principais pontos desse post:

[Os segredos para se tornar um vendedor B2B profissional](#) from [Agendor](#)

Alguns dados sobre o turismo de negócios no Brasil

Segundo uma [pesquisa divulgada pelo Ministério do Turismo](#), no primeiro semestre de 2019, as viagens de negócio no Brasil cresceram quase 15% e seus gastos subiram em igual proporção em relação ao primeiro semestre do ano anterior, passando de 4,85 bilhões para 5,57 bilhões de reais.

E os números não param por aí.

Veja que dado surpreendente: a receita gerada pelo turismo de negócios no Brasil é 33% superior à referente ao turismo de

lazer!

Portanto, se sua agência de viagens ainda não opera nesse nicho, deve pensar em fazer isso o quanto antes.

E se você quiser algumas dicas de como usar o CRM para agência de viagens e, assim, gerenciar suas vendas com mais agilidade e conquistar novos clientes, está no lugar certo.

Leia também: [0 que devem ter os melhores CRM do mercado: checklist com 10 itens essenciais](#)

5 dicas de como usar CRM para agências de viagens e conquistar clientes corporativos

1. Crie o perfil do seu cliente ideal

O mercado corporativo é enorme. Por isso, é interessante que você encontre um nicho específico para atuar.

Você pode escolher, por exemplo, um ramo de atividade empresarial e estudar quais são os destinos preferidos por essas empresas.

Digamos que você deseje focar em empresas de arquitetura. Você pode descobrir os maiores [eventos de arquitetura](#), nacionais e internacionais, e saber todos os detalhes para que pessoas interessados nesse ramo possam visitá-los.

Essa é uma maneira de mostrar a qualidade de seus serviços e conquistar o cliente. Em seguida, você pode oferecer soluções para todas as demandas relativas à viagens dessa empresa, de aluguel de veículo e hospedagens às passagens aéreas de seus executivos e vendedores ou até mesmo viagens como prêmios de [campanhas de incentivo](#) e motivação para colaboradores.

Nada impede de você ir ampliando esses nichos, criando cada

vez mais perfis, em diferentes ramos de negócios.

2. Procure essas empresas: prospecção ativa!

Depois de definir as características das empresas para as quais quer vender, você precisa criar uma lista de contatos para trabalhar.

Para isso, você terá que pesquisar em sites dessa área de negócios, sindicatos e associações, na mídia em geral e, é claro, no LinkedIn (confira estas dicas: [Saiba como usar LinkedIn para vender e descubra um ótimo caminho para chegar a seus clientes](#)).

Isso é o que se chama de prospecção ativa!

Tem dúvidas de como fazer essa prospecção?

Então, confira este vídeo do Eduardo Muller:

Você também pode baixar nosso e-book gratuito: [Como o Agendor pode ajudar sua empresa na prospecção](#)

3. Atraia clientes por meio de marketing de conteúdo

[Marketing de conteúdo](#) é uma estratégia de marketing que tem tudo a ver com a área de viagens!

Basicamente, você usa ferramentas analíticas online para descobrir quais são as palavras-chave mais usadas por seus clientes quando fazem buscas no Google.

Em seguida, desenvolve conteúdos informativos (não promocionais!) inspirados nesses temas e os publica em um blog. Ao acharem esses conteúdos, os leitores são convidados a preencher um pequeno formulário com seus dados em troca de

conteúdos ainda mais ricos, como e-books, vídeos e infográficos.

Pronto: agora você já os contatos das empresas com o perfil que você deseja!

Veja mais dicas de como usar o marketing digital e um blog em seu negócio:

4. Coloque os contatos em seu funil de vendas

Inclua os contatos adquiridos pelos dois métodos citados acima (e por outros que usar) em seu CRM.

Agora, você poderá alimentar um histórico do relacionamento com cada um deles para conhecê-los cada vez melhor e descobrir como pode ajudá-los da melhor forma.

Além disso, um bom CRM conta com um funil de vendas intuitivo, onde você visualiza todas as oportunidades de negócio em andamento e pode gerenciar sua força de vendas para aproveitar ao máximo cada uma delas.

Veja este exemplo:



5. Faça o follow-up até entender as necessidades de cada prospect

Follow-up é o acompanhamento das necessidades dos prospects com quem você entrou em contato.

Normalmente, [uma venda acontece entre o quinto e o décimo segundo contato com um interessado](#). Por isso, usar uma ferramenta de CRM vai te ajudar a manter essa conversa com ele até que você possa fazer uma proposta personalizada.

Algo na medida certa para o cliente. Afinal, você agora o conhece muito bem e sabe tudo que ele precisa!

A possibilidade de fechar uma venda, dessa forma, é muito maior. Da mesma maneira, continue usando seu CRM para manter um relacionamento ativo e solucionar cada vez mais problemas de seu cliente. Assim, ele vai se manter fiel aos eu negócio por um longo período de tempo.

Saiba mais: [Como usar o CRM em agências de turismo](#)

Ficaram claras para você as vantagens de um CRM para agências de viagens? Então, baixe mais um de nossos e-books gratuitos: [Guia para o Sucesso com CRM](#)