



## **10 ideias para vendas: como fechar mais negócios nos dias de hoje**

**Os tempos mudam e a forma como fechar negócios também. Esteja preparado!**

*“Qualquer pessoa pode ter o seu carro pintado da cor que quiser, contanto que seja preto”.*

Essa famosa frase de Henry Ford revela a sua estratégia para produção em massa do modelo T – e para lançar a grande revolução do século passado.

Durante quase 100 anos, essa ideia de vendas definiu a estratégia de base da **maioria das organizações comerciais.**

*O cliente pode ter qualquer produto ou serviço que quiser, contanto que nós digamos a eles o que eles podem ter.* Essa era a filosofia empresarial e de de como oferecer um produto a aproximadamente 100 anos atrás.

Porém, com os avanços tecnológicos dos últimos 20 anos – tempo em que a cultura de vender mais tem sido totalmente transformada pela internet – muita coisa mudou. O cliente está começando a assumir o comando das negociações.

É preciso ter ideias criativas para vender mais e saber como fechar negócios.

E é exatamente sobre como oferecer um produto e **dicas para vender mais** e melhor que trata nosso post de hoje.

### **São ideias criativas de como fechar vendas:**

1. Ajude os clientes a alcançar seus objetivos
2. Pense no seu produto como parte do valor que você oferece
3. Use um ciclo de vendas mais longo
4. Concentre-se em oferecer soluções genuínas
5. Diga sempre a verdade
6. Afirme sua experiência em vendas
7. Peça indicações de seus clientes atuais
8. Venda outros produtos ou serviços para seus melhores clientes
9. Mostre o sucesso de outros clientes
10. Tenha compromisso com a integridade

Quer saber tudo sobre os melhores métodos de vendas? Então baixe nosso e-book: [Guia: como ser mais produtivo e eficiente nas vendas](#)

Outra forma de aumentar vendas é usando as frases certas para chamar a atenção dos clientes, confira como usá-las:



# 10 ideias de vendas: como fechar mais negócios

Como os clientes de hoje têm uma sensação de poder, é compreensível que eles estejam plenamente conscientes das opções e soluções disponíveis para eles.

O consumidor hoje não está mais disposto a se contentar com um produto, só porque um profissional de vendas diz que é uma boa escolha. A maioria dos clientes, nos dias atuais, não está mais necessariamente buscando por produtos.

Ao invés disso, eles estão interessados em encontrar soluções que irão ajuda-los a alcançar um resultado específico.

Por essa razão, os profissionais de vendas devem parar de pensar em simplesmente empurrar produtos e começar a ter ideias de vendas criativas para melhorar resultados.

A maneira mais fácil de fechar negócios hoje, encontra-se primeiramente em ser sensível às necessidades do cliente. Além disso, em seguida, adotar uma abordagem flexível e de vendas criativas. Dessa forma, é possível personalizar produtos e soluções que ajudam os clientes a [alcançar os resultados desejados](#).

Fazendo uma breve analogia, os clientes não querem, toleram, nem precisam de um vendedor de soluções prontas, que bate na porta das empresas ou casas e empurra algo sem saber.

Infelizmente, durante muito tempo foi assim que funcionou o trabalho da equipe de vendas. Oferecendo, pacotes, produtos e serviços, nem um pouco alinhados às **necessidades do mercado e de seus clientes**.

Já está claro para qualquer pessoa que seja bem esclarecida que não é isso que as pessoas buscam. Essa não é uma boa maneira de como fechar negócios.

**Não é esse tipo de empresa que as pessoas buscam para serem seus parceiros de negócios.**

## **Então, o que os clientes buscam?**

**As pessoas e empresas querem vendedores que mapeiem suas necessidades, que tenham ideias de vendas criativas antes de oferecer qualquer coisa pensando apenas na comissão e em mais um pedido.**

As pessoas querem outras pessoas que escutem, mapeiem e proponham soluções realmente alinhadas à sua realidade, o que, com certeza, vai gerar mais vendas.

Estamos em um momento em que **ser um vendedor pangaré não é suficiente**. As pessoas buscam por verdadeiros vendedores especialistas, que entendam sobre seus produtos e sobre as necessidades dos clientes, mas antes de tudo, que entendam como se relacionar com as pessoas.

Nossa experiência e os estudos que viemos fazendo ao longo dos anos, nos ajudaram a identificar 6 regras fundamentais para **ajudar os vendedores a pensarem fora da caixa** e aprenderem com os clientes como fechar mais negócios.



Você está pronto para focar nas necessidades do cliente e conseguir mais vendas?

Veja também: [0 que é jornada do cliente? 0 seu segredo para](#)

[vender mais!](#)

Confira agora 10 ideias e dicas para vender mais.

## 1. Ajude os clientes a alcançar seus objetivos

Quando começamos a pensar que temos que ajudar os clientes a satisfazer suas necessidades, evitamos ficar presos a uma mentalidade focada em vender produtos.

Até bem pouco tempo atrás, conseguiríamos facilmente empurrar uma solução qualquer para o cliente, prometendo mundos e fundos e deixando-o na mão assim que o contrato fosse fechado.

Hoje em dia, isso já não acontece mais com tanta facilidade.

**Primeiro**, porque **depois que um vendedor sai de uma reunião de vendas**, a primeira coisa que compradores fazem é pesquisar na internet tudo o que podem sobre a empresa que ele representa.

Portanto, reclamações, frustrações, promessas não cumpridas e outros problemas que você pode ter tido há tempos atrás, podem estar impedindo você de fazer negócios hoje.

**Segundo**, porque as pessoas não estão muito interessadas no que você fez pelos outros.

Seus *cases* de sucesso não são uma fórmula mágica de como fechar negócios, apenas asseguram a sua competência, mas não demonstram que por isso as empresas têm que contratar o que você vende.

Pense em ajudar os clientes a superarem seus desafios, suas dificuldades e a combaterem o prejuízo. Esses precisam ser os princípios norteadores de **todo vendedor que queria ser bem recebido pelos clientes**.

Com isso acabamos maximizando nossa capacidade de permanecermos flexíveis e criativos às necessidades dos

clientes. E, assim, aprendemos também como conquistar clientes e fechar e negócios.

Leias também: [0 que é marketing sensorial e como isso pode ajudar a vender mais?](#)

## **2. Pense no seu produto como parte do valor que você oferece**

Do dia para a noite, as ideias de vendas passou do foco em produtos ou serviços, para o foco em interações e resultados.

**0 objetivo do vendedor**, como já dissemos algumas vezes por aqui, não é mais vender um produto ou serviço para seus clientes.

Hoje em dia, o objetivo dos vendedores é ajudar seus clientes a serem sempre bem sucedidos. E para isso, o vendedor precisa vender valor, não produtos ou serviços. 0 seu produto é parte do valor que você vai agregar para a rotina dos clientes.

Além do seu produto, conta também o seu atendimento, sua espontaneidade, sua falta de ansiedade, sua segurança, sua aparência, sua linguagem corporal e a sua experiência em solucionar os problemas de seus clientes.

Profissionais de vendas altamente bem-sucedidos querem ser valorizados pela sua competência, experiência e capacidade de colaborar com os clientes, e criar soluções personalizadas para entregar resultados específicos.

0 produto ou serviço é definitivamente uma parte da solução, mas **o vendedor bem sucedido também precisa trabalhar com o cliente** para posicionar seu serviço de forma única, além de implantar essa solução dentro da organização para produzir o máximo de benefícios, o que aumenta o valor para todos.

**Antes de vender um produto ou serviço, o vendedor vende a imagem**, suas opiniões, sua capacidade de resolver o problema



do cliente.



Seu produto é apenas uma parte do valor que você tem a oferecer.

### **3. Use um ciclo de vendas mais longo**

A natureza desse novo processo de vendas colaborativo e mais criativo pode exigir um ciclo de vendas mais longo do que você está acostumado, mesmo para os produtos que possam ser considerados *commodities*.

Você precisa dar tempo para realmente conhecer o cliente e entender a sua situação, seus problemas e ansiedades. Sem isso, fica muito difícil ter criatividade em vendas.

Isso pode exigir várias conversas durante semanas, ou até mesmo alguns meses.

Esse processo mais longo vai testar a sua maturidade e ansiedade. Não querer vender a qualquer custo e mostrar que não está com pressa para empurrar uma solução, fará com que as

pessoas tenham mais **confiança em você como vendedor** e naquilo que você oferece.

Você também precisa dedicar-se a fazer mais perguntas e processar rapidamente as respostas, pesquisando soluções e desenvolvendo recomendações personalizadas.

O ciclo de vendas maior geralmente exige um nível de confiança mais elevado entre a sua empresa e o cliente. Essa abordagem leva a grandes negócios com margens mais elevadas, com maior potencial para o desenvolvimento de relacionamentos de longo prazo, que possibilitam o aumento da receita ano a ano.

Você sabe como definir as etapas de seu processo de vendas? Este infográfico pode ajudar você:



## **4. Concentre-se em oferecer soluções genuínas**

Para fechar um negócio, o cliente deve se sentir absolutamente confortável durante todo o processo comercial.

Infelizmente, **alguns vendedores fingem interesse nas necessidades e nos objetivos do cliente**, apenas para terem brechas e levarem a conversa na direção que eles querem (empurrando as soluções para os clientes, de qualquer forma).

Isso pode prejudicar a relação ou impedir que uma venda se concretize. **Quando o vendedor começa a passar à frente do momento de compra do cliente**, o cliente começa a desconfiar da venda.

O cliente começa a duvidar das intenções do vendedor e com isso, da competência da empresa para detectar e realmente resolver o seu problema.

**Os clientes não vão tolerar serem manipulados dessa maneira.**



Uma vez que eles sentem que você os está manipulando com um discurso para entregar uma solução que não está de acordo com o que eles querem, sem parar para ouvir o que eles realmente precisam e entender os resultados que eles precisam alcançar, vão simplesmente dar um passo para trás e se tornarão ainda mais resistentes.

Aí, não terá como fechar negócios com esse cliente!

Você, como vendedor, deve assegurar que não vai ultrapassar a barreira entre o momento do cliente comprar e a sua necessidade de vender bem o produto.

**Dica:** [Como vender mais por telefone: traga solução, não problemas](#)

## 5. Diga sempre a verdade

Mesmo que isso signifique dizer o que os seus clientes não querem ouvir. A verdade pode acabar tornando os clientes cada vez mais próximos da sua empresa, pela sua autenticidade, preocupação e comprometimento real com os clientes.

Esta é uma prática difícil de se seguir, mas pode ser fundamental para ajudar a desenvolver o tipo de credibilidade que você precisa para ganhar o cliente.

**Todo vendedor quer vender para todos os clientes e prospects.**

Mas, nem sempre a solução que você oferece é a que o cliente está precisando no momento. Ele pode precisar de algo parecido com o que você faz, mas não necessariamente o que você tem a oferecer: não importa o que você fazer para vender mais.

Como regra geral, os vendedores são competitivos, e eles trabalham muito duro para ganhar novos negócios. Eles sabem como oferecer um produto quando precisam.

No entanto, nunca deixe o desejo de fechar uma venda mais fazer com que você prometa algo que é incapaz de produzir, ou

algum resultado que o cliente quer, e que você não vai alcançar.

Seja verdadeiro, mesmo que o cliente peça e prometa a você uma grande quantia em dinheiro. Siga os princípios de sempre ajudar seus clientes a solucionarem seus problemas da melhor maneira possível.

Mesmo que isso signifique **sair de cena e deixar que ele compre de outro fornecedor**.

Sem dúvida, o cliente vai lembrar da sua integridade da próxima vez que vocês conversarem, se você sempre prezar pela verdade.



Seja sincero e verdadeiro em suas propostas para vender mais.

Confira: [Como vender bem? 4 dicas para quem quer se comunicar melhor e vender mais](#)

## 6. Afirme sua experiência em vendas

Como um vendedor profissional qualificado, haverá momentos durante o processo de vendas, em que pode ser importante para você recomendar as suas soluções ou **dar palpites nos negócios do cliente**.

Porém, não faça isso no começo da negociação. Saber como fechar negócios envolve descobrir o momento certo para agir.

E, normalmente, o momento da recomendação só surgirá ao final do processo, depois que você constrói um forte relacionamento com o cliente e ele acaba pedindo por isso.

E para que você seja ouvido, é recomendado que você não atropеле as coisas. Quando você sai atropelando e batendo no peito que as pessoas têm que ouvir o que você tem a dizer, você corre o risco de ser ridicularizado.

Você só terá a autoridade que quer para ser ouvido e apresentar suas soluções, depois que desenvolver um profundo conhecimento dos desejos e necessidades do cliente e de todos os seus gostos e escolhas.

Em última análise, o cliente é quem sabe mais sobre suas necessidades de negócio e sempre optará pelas soluções as quais se sente mais confortável.

Depois de ter feito a sua recomendação, você deve estar disposto a confiar no cliente e deixar que ele faça a escolha que sente melhor para o momento da sua empresa.

Se você mantiver o compromisso de ser flexível, disposto a fazer vendas criativas e colaborativo durante o resto do processo, você pode confiar que o cliente vai fazer a melhor escolha para ambos os lados.

Confira também: [5 passos para conquistar clientes e dicas para vender mais](#)

Um dica é saber fazer as perguntas certas para seus clientes. Veja 3 delas neste vídeo do Gustavo Gomes:

## **7. Peça indicações de seus clientes atuais**

Se seus clientes atuais estão satisfeitos com seus serviços ou produtos, nada melhor que uma indicação deles para você fechar uma venda.

Assim, além de se direcionar a um lead quente, **você já tem um testemunhal de sucesso pronto para citar.**

Por isso, converse com seus melhores clientes e peça indicações de outros empresários que eles conhecem e que podem, estar interessados em seus serviços ou produtos.

## **8. Venda outros produtos ou serviços para seus melhores clientes**

Se seu cliente compra o produto ou serviço A, será que ele não pode precisar também do B ou do C?

Talvez você não saiba que seu cliente compra o B e o C de concorrentes porque nem imagina que você oferece essas soluções. Dessa forma, **estude seus clientes, verifique se eles precisam dessas soluções e ofereça a eles.**

Vai ser fácil vender mais soluções de qualidade para um cliente que já está satisfeito com a sua marca!

Veja também: [0 que é remarketing e como ele pode ajudar sua empresa a vender mais](#)

## **9. Mostre o sucesso de outros clientes**

Sabe aquele cliente fiel, que sempre elogia seus produtos ou serviços? Trate de transformar isso em um case de sucesso

(quanto mais cases, melhor!), divulgue em mídias sociais e blogs.

Além disso, carregue essas apresentações sempre consigo e apresente esses materiais altamente persuasivos na hora de fechar uma venda!

Veja um exemplo de como fazer isso em vídeo:

## **10. Última dica para vender mais: tenha compromisso com a integridade**

Por mais ideias para vendas que você tenha, a competência de uma empresa e de um vendedor são medidas não apenas pela abordagem bem sucedida do processo de vendas, mas também pelo respeito ao momento do cliente, autenticidade na proposta e condução competente do [processo de vendas](#).

**Um bom vendedor não é apenas aquele que prospecta ou negocia** com ferocidade e ambição. mas aquele que acompanha o processo de levantamento de necessidades dentro do cliente e conduz o processo comercial com a leveza.

Não tem como fechar negócios sem a paciência necessária para criar confiança mútua em seus potenciais clientes.

Lembre-se que um bom jogador não é aquele que sai nos primeiros minutos de jogo atrás da bola e quer fazer um gol a qualquer custo, mas sim, aquele que tem a paciência e conhecimento para esperar o momento certo de dar 100% do seu potencial em um lance maravilhoso e fazer o gol.

- Seja profissional;
- Espere o momento certo;
- Tenha ideais de vendas criativas;
- Envolve o cliente;
- Escute suas necessidades, ganhe confiança e autoridade aos poucos.

Assim, no momento certo, faça a sua jogada.

Ficou claro para você como aumentar suas vendas com criatividade? Então, baixe nosso e-book gratuito veja outras maneiras de aumentar vendas: [como aumentar suas vendas com criatividade](#)