



5 dicas para o crescimento da empresa: para de se perguntar “Como crescer minha empresa?”

Está precisando de ideias para o crescimento da empresa? Confira nossas sugestões de melhorias de uma empresa!

Se eu perguntasse para você hoje como estão as suas vendas, o que você responderia? Boas, razoáveis, ruins ou excelentes?

O excelente veio por último porque nenhum gestor comercial está 100% satisfeito com o seu desempenho de vendas e, provavelmente com você não vai ser diferente.

Você está com esta dúvida em sua cabeça? – **Como fazer minha empresa crescer?**

Chega de hesitação: ponha em prática estas ideias para o crescimento da empresa.

OBS: Preparamos uma apresentação com as principais dicas desse artigo. Confira a apresentação clicando na imagem abaixo

[5 dicas de vendas para acelerar o crescimento da sua empresa](#)
from [Agendor](#)

—

Como crescer minha empresa?

Geralmente, as vendas das empresas se dividem em 2 grupos:

- seus lucros estão caindo, e se você estiver satisfeito com as vendas;
- você pode estar preso na sua zona de conforto.

Você já parou para pensar nisso?

As melhores empresas são aquelas que se envolvem em um processo contínuo de melhoria e [crescimento do negócio](#).

Basta olhar para algumas das maiores marcas do mundo, como o Google e Apple.

Essas empresas estão sempre buscando um detalhe que faz toda a diferença. Quando encontram, mantém a receita funcionando.

Você já sabe o que a sua equipe de vendas está fazendo certo?

Muitas empresas, e principalmente, equipes de vendas murcham na zona de conforto.

Se você suspeitar que encontrou na sua zona de conforto, selecionamos algumas dicas que vai ajudar você a se livrar dela.



O que você tem feito para aumentar as vendas e o crescimento da empresa ultimamente?

Confira em nosso blog: [Como incentivar uma equipe de vendas a vender mais? Confira 7 dicas que funcionam](#)

5 ideias para o crescimento da empresa: comece hoje mesmo!

Prepare-se para finalmente responder a pergunta que não sai de sua cabeça: – **Como crescer minha empresa?**

Dê uma olhada em nossas sugestões de melhorias para uma empresa e trate de implementá-las imediatamente.

#1. Mantenha contato com a sua base de clientes

Seu banco de dados de clientes é uma mina de ouro.

Não importa o tipo de produto que você vende, as chances de um cliente existente fazer novas compras, ou indicar potenciais compradores são grandes.

Um pecado capital da área de vendas é o fato dos vendedores sentarem e esperarem novas oportunidades de negócios chegarem.

Só que a chance disso acontecer é a mesma do Papai Noel existir.

Muitas empresas colocam seus clientes dentro do seu looping: colocam seus endereços de e-mail e mantêm os clientes atualizados com informações e conteúdos periódicos.

O objetivo desses boletins é nada mais do que manter as linhas de comunicação abertas com os clientes existentes.

Manter seu banco de dados de cliente atualizado é mais do que apenas uma ferramenta para publicar informações e enviar e-mails.

Você pode partir para um contato mais ativo.

Vamos pensar praticamente: digamos que você é uma empresa de desenvolvimento. Você tem um cliente em que ajudou a construir um site há 6 anos atrás.

Uma vez que o projeto foi concluído, você continuou trabalhando com outros clientes.

Com esse cenário em mente, pergunte-se: quantas atualizações um site precisa depois de 6 anos para tornar-se contemporâneo novamente?

Aqui temos uma nova oportunidade e um novo cliente.

Por outro lado, se você sumiu por 6 anos, não manteve a comunicação com seus clientes, não espere que ele volte a fazer negócios com você.

#2. Mude com o tempo

Você precisa sempre levar boas novas ao cliente. Não tem como elevar o crescimento da empresa sem isso.

O primeiro passo para isso é manter sempre o contato com seus atuais clientes, para que eles vejam que você está à frente do mercado com novos produtos, ideias e, pensamentos.

Os tempos mudam. E mudam rapidamente.

Você precisa ser visto como um grande especialista pelos seus clientes, e precisa de ferramentas que ajudem você e auxiliem você não apenas no relacionamento comercial.

Evolua. Encontre ferramentas de gestão de documentos, contabilidade, finanças e de carteira de clientes ([CRM](#)).

Além de você economizar tempo, mantendo as informações centralizadas, você aumentará o dinamismo do departamento comercial.



As ferramentas de gestão vão ajudá-lo a ter maior controle sob seu desempenho.

#3. O seu preço é o adequado

Vender pelo preço alto demais é um grande erro.

Mas, o outro extremo também é verdadeiro.

Quando você vende pelo preço baixo demais, também está cometendo um erro. É a [precificação](#) não é fácil!

A negociação é uma arte: faça do jeito certo e você terá êxito.

Caso contrário, você encontrará o fracasso.

A fórmula do lucro é nada mais do que um exercício, e você precisa conhecer muito bem o mercado para saber encontrar o preço ideal entre a oferta e a demanda.

Você pode cobrar barato por um produto premium, mas por outro lado, pode cobrar caro demais por um produto que acredita ser um produto premium e é apenas mais um produto no mercado.

Faça um estudo e uma pesquisa no mercado.

Saiba como o seu preço se ajusta e se encaixa nisso tudo. Se o seu produto oferece menos e é mais caro você está em maus lençóis.

Lembre-se que o preço não é tudo.

Mas sim o valor agregado. Se você está oferecendo pouco para o que tem cobrado, significa que o seu valor agregado é baixo ou insuficiente.

Saiba mais: [Como negociar solicitação de redução de preço](#)

#4. A LinkedIn pode ajudar a aumentar a sua base de clientes

A LinkedIn é uma plataforma muito conhecida e todo mundo sabe que deveria usá-la para aproveitar para a geração de novos clientes.

Dito isso, muito poucas pessoas estão usando a LinkedIn de forma eficaz para promover o crescimento da empresa.

Se o seu perfil tem uma imagem ruim, um histórico de trabalho

desatualizado ou uma péssima biografia, você não está fazendo amigos nem influenciando pessoas.

Intensifique a sua [participação na LinkedIn](#) e se conecte com as pessoas que são importantes em seu mercado.

Através da LinkedIn você pode ser capaz de fazer conexões que leve você até novos clientes, ou até mesmo parceiros estratégicos.

Veja também: [Saiba como usar LinkedIn para vender e descubra um ótimo caminho para chegar a seus clientes](#)



Tire maior proveito da LinkedIn e conecte-se com potenciais clientes.

#5. Abrace o seu mercado

Você já participou de uma feira?

Já participou de eventos, seminários e encontros sobre o seu setor? Estas são oportunidades de networking que podem ajudá-

lo a ampliar o seu negócio.

Você também pode encontrar associações locais, sindicatos e outras agremiações que pode se conectar com profissionais, pessoas e empresas do seu mercado, e mais importante, pessoas que podem precisar de seus clientes.

Você é especialista?

Se assim for, considere falar em uma feira ou evento sobre o seu mercado. Se esse evento não existir, você pode criar um evento.

Você está preso na sua zona de conforto?

Operar em sua zona de conforto não é motivo para vergonha. Mas para levar ao crescimento da empresa, é preciso sair dela.

Na verdade, estar em um local que permite que você se sinta confortável em seu negócio indica que você tomou decisões acertadas.

Uma vez que você começa a se sentir confortável, é hora de ampliar seus horizontes e crescer o seu negócio no processo.

Você deve ter notado que todas as dicas envolvem sua capacidade de se conectar com as pessoas. Isso é o que as pessoas e empresas bem sucedidas mais fazem: se conectam com as pessoas certas.

E é justamente isso que você deveria fazer sempre: aumentar o número de interações com pessoas, empresas e profissionais do seu mercado.

Afinal, quem não é visto não é lembrado.

Agora que você já viu diversas ideias para o crescimento da empresa, que tal liderar sua equipe comercial para que aproveitem essas sugestões de melhorias para sua empresa?

Baixe nosso e-book gratuito e mão na massa: [0 Guia para a Gestão Eficiente da Equipe de Vendas](#)