



Como aumentar a taxa de conversão das vendas B2B

Você tem obtido os resultados esperados para suas vendas? Conheça 5 dicas preciosas para aumentar sua taxa de conversão de vendas

Os empreendedores, gestores comerciais e alguns vendedores parecem concordar que a geração de leads é uma das chaves para o aumento dos negócios e um negócio próspero.

Infelizmente, esse é alguns dos mitos que o setor de vendas enfrenta diariamente.

Uma das chaves para um negócio próspero é focar no [ROI](#) das conversões de uma equipe de vendas, especializada, preparada e bem treinada.

Quanto mais leads recebe a sua oferta e não converte, mais as pessoas vão se convencer de que a sua oferta não está

qualificada para entregar o produto de que precisam.

Antes de falar como podemos melhorar a taxa de conversão de vendas, vamos olhar para algumas estatísticas de vendas:

- As relações típicas de fechamento de indicações de negócios é entre 50% a 80%.
- A taxa de conversão de leads quentes é entre 30% a 70%.
- A taxa de conversão de prospecções frias com leads qualificados varia entre 20% a 35%.
- Finalmente, a média de conversão de leads semi-qualificados gira em torno de 10%.

Você provavelmente gasta algum dinheiro gerando leads para o seu produto ou serviço. E dependendo de sua taxa de conversão de venda, você pode ter que gerar de 2 a 10 leads para conseguir uma nova venda.

Confira: [Quais são as taxas de conversão de clientes mais comuns?](#)

Como melhorar a taxa de conversão de vendas

Uma forma de melhorar drasticamente seus lucros e receitas, sem gastar mais nenhum centavo de despesa de marketing, é melhorar a sua taxa de fechamento.

Aqui está um exemplo prático de como calcular a taxa de conversão de vendas: Digamos que o custo para conseguir um lead seja de 300 reais, o que para a venda de um produto com o custo elevado não é nada mal.

E, digamos que o seu produto ou serviço custa em torno de 15 mil reais.

Com uma taxa de conversão de vendas de 20% você precisa de 5 leads para fazer uma venda, e dessa maneira você está gastando 1.500 reais em leads, mais as comissões de vendas, que se

forem 10%, representa mais 1.500 reais.

Seu custo total de aquisição de clientes é de 3 mil reais, ou seja, 20% das receitas. Dependendo de suas margens, isso pode até não ser ruim.

Mas digamos que você tenha uma taxa melhor de fechamento e conversões de vendas, e em vez de 5 leads, você precisa apenas de 3 leads para uma venda.

Dessa maneira, você [reduziu o seu custo](#) de vendas em 600 reais, ou 20%, que acaba indo direto para a sua conta bancária.

Aqui estão 5 dicas simples que você pode implementar rapidamente, e que vai custar bem menos para a sua empresa, além de ter um enorme impacto sobre as suas vendas.

As 5 dicas de como aumentar a taxa de conversão de vendas

#1. Nunca envie algo a seus prospects

Você pode ter tido essa experiência. Você faz o seu discurso e o seu prospect e diz: “envie-me uma apresentação”. Porque geralmente é assim que os vendedores são treinados.

Mas quando você faz follow up com seu prospect, ele diz que recebeu o seu material, mas que não teve tempo ainda para olhar o que você mandou. No final, pede para que você entre em contato daqui a 1 semana.

Você já pode ver onde isso vai dar, não é mesmo? Assim, quando você envia um material para o cliente, você perdeu totalmente o controle do seu processo de vendas.

Em vez disso, quando o prospect diz para você mandar uma apresentação, o melhor a fazer é perguntar ao cliente: o que você gostaria de ver que não ficou claro na nossa conversa?

Essa simples mudança de mentalidade terá um impacto imediato sobre sua taxa de conversão de vendas.

Isso não significa que você vai fechar todas as oportunidades, mas pelo menos, você se mantém no controle do processo.

#2. Monitores os resultados

Um famoso ditado já dizia que não podemos melhorar aquilo que não podemos medir.

Entender essa frase simples lhe dará um enorme impacto, não apenas nas vendas, mas para os resultados de sua empresa.

Muitos empreendedores e gestores acabam se esquecendo do monitoramento das métricas, quando na verdade elas precisam de uma gestão contínua.

E você não deve apenas medir os seus resultados, como o número de receita de cada cliente.

Obviamente, que você tem que acompanhar essas métricas, mas você precisa manter um olhar atento sobre as coisas como o valor do ciclo de vida por cliente, a rentabilidade de uma operação, número de leads que se tornam clientes, número de conversas diárias, tempo do ciclo de vendas, e as conversas necessárias para fechar uma venda.

Passe algum tempo compreendendo o seu processo de vendas e desenvolva métricas para tudo.

Nunca é um exagero.

Em seguida, comece a acompanhar.

E de uma forma que é difícil de explicar, o simples ato de rastrear as coisas certas irá melhorar seus resultados sem ter que fazer qualquer outra coisa.



Encontre um modelo para analisar suas métricas de desempenho.

Veja também: [Como criar um e-mail de vendas para clientes que aumentará sua taxa de resposta](#)

#3. Faça mais perguntas

Você faz perguntas para obter mais informações, correto?

Não. A maioria dos vendedores pensa que é no fechamento que as vendas acontecem.

Profissionais de vendas bem-sucedidos sabem diferente.

A verdadeira razão para fazer perguntas é que quando bem-feitas, o prospect elabora seu pensamento para estar mais aberto à venda.

Cada uma de suas perguntas devem ser projetadas para descobrir mais dor de seu cliente. Quando a dor se torna real o suficiente para eles, eles começam a sentir uma necessidade muito mais forte para ter o que você está vendendo.

Cada pergunta expõe as necessidades do cliente, aquilo que ele quer e o que não tem. Eles devem apontar para o mau desempenho do cliente em qualquer área que seu produto ou serviço pode ajudá-los.

E você continua fazendo essas perguntas até que o cliente seja praticamente implorando para que você diga como pode ajudá-lo.

Confira: [23 técnicas de persuasão em vendas para ajudar a fechar mais negócios](#)

#4. Crie um case e deixe que seu ROI fale por si mesmo

Muitos vendedores pensam que um ROI é algo muito complicado de se comunicar, deixando que os seus prospects descubram isso por si mesmos.

Isso é um enorme erro, porque muitos potenciais clientes só gastam dinheiro em coisas que poderão se transformar em algum retorno.

Seu produto ou serviço pode ser maravilhoso, e ter méritos próprios, mas se você não fornece um ROI forte, é provável que o seu prospect não compre de você simplesmente porque não pode justificar a venda financeiramente.

Descubra como comunicar o seu ROI de maneira credível. Às vezes é fácil, às vezes não é. Mas não deixe que isso pareça você.

Ter um case com um ROI impactante, muitas vezes é a chave para fechar o negócio. Faça seus prospects acreditarem que a sua oferta é irrecusável.



Crie um case de sucesso para mostrar aos seus prospects o que pode fazer por eles.

#5. Escreva um livro de objeções

Profissionais de alto desempenho de vendas sabem que as objeções não são nada mais do que perguntas não respondidas. E quando o seu prospect tem perguntas não respondidas, eles não compram.

Melhore suas taxas de fechamento, ao fazer esses 3 passos simples:

1. Faça uma lista de todas as objeções que surgem em seu processo de vendas.
2. Em seguida, transforme cada objeção em uma pergunta.
3. Depois disso, escreva as respostas sólidas para cada uma dessas questões.

Ter um livro de objeções é a melhor maneira de se certificar de que você pode lidar com as preocupações de seus prospects.

Depois de responder a objeção, você pode perguntar se há alguma outra coisa entre você e a decisão do seu cliente.

Aborde as preocupações de seus clientes, e em seguida volte a pedir pela venda.

Você está preparado para aumentar a taxa de conversão de vendas?

Certamente, essas 5 dicas não são as únicas maneiras de melhorar taxa de conversão do funil de vendas, há outras maneiras de fazer isso.

Mas cada uma delas vai fazer uma melhoria significativa na sua taxa de conversão de vendas.

Ao praticar esses 5 passos, você verá as suas vendas melhorarem consideravelmente, e ainda saberá o que está errado, pois descobrirá quais métricas estão funcionando, ou não.

Se você precisa de mais dicas para vender mais, pode querer conhecer alguns [segredos para se tornar um vendedor B2B profissional](#).

Depois que você implementá-las em seu processo de vendas, compartilhe conosco os seus resultados nos comentários.

Isso vai servir de incentivo para outras pessoas com problemas para aumentar a taxa de conversão de vendas.

Quer aumentar sua taxa de conversão de leads e de vendas? Que tal usar o marketing?

Baixe nosso e-book e saiba como: [Como usar o Marketing para escalar suas vendas](#)