



5 elementos principais da transformação digital em vendas B2B

Transformação digital já se tornou mais uma dessas expressões corporativas da moda. Todo mundo usa, mas poucos sabem de verdade do que se trata.

A transformação digital trata das oportunidades de melhorias no desempenho das empresas proporcionadas pelo uso de novas tecnologias.

No caso da transformação digital em vendas B2B, ela é potencializada por uma série de tecnologias inovadoras, interligadas entre si.

Assim, podemos destacar os seguintes fatores responsáveis pela transformação digital em vendas B2B:

1. Computação em nuvem
2. Big Data
3. Inteligência Artificial
4. Aprendizado de máquina
5. Chatbots
6. entre outros.

Vamos entender melhor como cada um deles auxilia as vendas B2B nos tópicos a seguir.

Você conhece a [quarta revolução industrial](#) e sua relação com a transformação digital? Então, confira este infográfico:



5 elementos principais da transformação digital em vendas B2B

1. Computação em nuvem

Pode parecer uma tecnologia que já é de domínio de todos e amplamente empregada, mas isso não tira a importância que a computação em nuvem trouxe e ainda proporciona às vendas B2B.

Para começar, ele revolucionou a maneira [como as pessoas trabalham em equipe](#). Os drives compartilhados foram só o início de um movimento de troca ágil de informações, compartilhamento de dados e edição simultânea de documentos.

Em seguida, o uso da nuvem para que as empresas usassem [softwares SaaS](#) (vendidos como serviços por assinatura) foi o grande avanço proporcionado pela transformação digital em vendas B2B.

O que antes era caríssimo e demandava as vezes até mesmo meses

de estudos, treinamentos e implantação, hoje se faz em poucos minutos e com alguns cliques do mouse.

São ferramentas como CRM, automação de marketing, gestão financeira e tantas outras, disponíveis e acessíveis para empresas de todos os portes.

Confira: [Sua empresa está preparada para os benefícios do CRM SaaS?](#)

2. Big Data

Hoje, as empresas têm à sua disposição uma enorme quantidade de dados disponibilizados pelas redes sociais, a internet em geral, [pesquisas digitais](#) online dos mais diversos tipos, seus sites de vendas, blogs corporativos e os próprios softwares SaaS.

Mas ter acesso a muitas informações não significa poder contar com elas de forma efetiva.

Nesse sentido, **o Big Data em vendas nada mais é que a tecnologia que permite acessar, organizar, estruturar, compartilhar e analisar essa enorme quantidade de dados para que possam ser úteis para as equipes de marketing e vendas.**

Assim, é possível planejar melhor, tomar decisões com mais eficiência, [segmentar clientes](#), fazer previsões e muito mais. Tudo isso rapidamente e com mais confiabilidade, porque a quantidade de dados é imensa.

Veja mais: [Como fazer projeção de vendas de forma eficiente para a sua empresa?](#)

3. Inteligência Artificial

A Inteligência Artificial (IA) pode ser definida como o ramo da Tecnologia da Informação que se ocupa em desenvolver a capacidade de simular em máquinas e softwares a maneira das

pessoas pensarem e tomarem decisões.

Essa capacidade se revela especialmente importante para substituir a ação humana em atividades que ocorrem de forma repetitiva e que podem ser guiadas por algumas regras simples.

No caso do uso da transformação digital em B2B, a IA é amplamente empregada para sugerir compras adicionais ou indicar possíveis compradores potenciais aos vendedores, por meio de alertas, quando esses navegam em sites corporativos de vendas ou mesmo em catálogos online de produtos.

Esse é apenas um exemplo de com essa tecnologia pode te ajudar a vender mais.

Um [assistente pessoal de vendas](#) em um app no celular, sugerindo os próximos passo para um vendedor, é outra forma de usar a IA no B2B.

Entenda isso melhor neste vídeo:

Veja também: [CRM: um app no celular vale a pena? Veja todas as vantagens que ele oferece!](#)

4. Aprendizado de Máquina

O **aprendizado de máquina** é uma forma específica de **Inteligência Artificial**. Dessa maneira, as máquinas ou softwares não seguem apenas diretrizes pré-determinadas de sua programação para tomar decisões semelhantes as que uma pessoa tomaria.

No caso do Aprendizado de Máquina, também chamado de Machine Learning, ao tomar uma decisão, a máquina analisa os resultados alcançados. Assim, **é capaz de perceber quais decisões são as mais indicadas para diferentes situações.**

Dessa forma, com o tempo, incorpora novas regras ao seu

repertório. Conseqüentemente, **vai refinando sua tomada de decisão** e tornando o atendimento ao cliente, por exemplo, muito mais assertivo e eficiente.

Imagine que um cliente está em um e-commerce B2B, procurando peças de reposição para uma máquina industrial, e recebe uma sugestão de venda adicional ao clicar em determinado produto.

Se estiver programada com Aprendizado de Máquina, a loja virtual pode aprender quais sugestões levam a mais vendas, caso a caso, para cada produto e perfil de cliente. Assim, com o tempo, aprimora seu índice de acertos e as vendas aumentam.

5. Chatbots

Chatbots nada mais são do que aplicativos de conversas instantâneas, sejam por texto ou voz, munidos com Inteligência Artificial e Aprendizado de Máquina.

Assim, em vez de sugestões no rodapé do checkout, como no exemplo acima, os [Chatbots](#) são capazes de dialogar com seus clientes para:

- indicar onde achar as respostas para suas dúvidas em um site;
- mostrar qual o preço de produtos ou serviços;
- onde encontrá-los;
- se existem promoções;
- fazer vendas adicionais e complementares;
- direcionar os usuários para um chat com pessoa real
- e muito mais.

Veja mais sobre o uso da transformação digital nas vendas B2B por meio de chatbots nesses posts de nosso blog:

- [Chatbot para atendimento: 4 dicas para melhorar a experiência do cliente](#)
- [Chatbot para vendas: o que é essa ferramenta e como usá-la para impulsionar o faturamento do seu negócio](#)

Que tal aproveitar as vantagens da transformação digital proporcionadas por um CRM SaaS e achar seus clientes ideais? Baixe nosso e-book gratuito e saiba como: [Como usar o Agendor para alcançar seus melhores clientes](#)