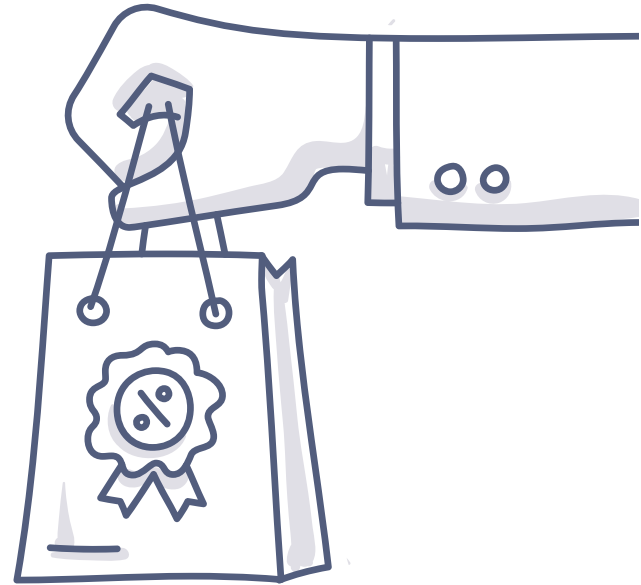


Gestão de Vendas

Como administrar a sua empresa para transformá-la em uma máquina de vender



DICAS

Para a sua leitura:

Os itens do índice são clicáveis, então sinta-se à vontade para ler o conteúdo que mais te interessa.

Boa leitura!

SUMÁRIO

Gestão de Vendas.....	3
O que é?.....	4
Quem faz?.....	5
Vender mais ou vender bem?.....	6
Comece pela administração.....	8
Os 8 mandamentos da administração.....	9
Para obter sucesso de vendas.....	14
Planejamento de vendas.....	18
Gerenciamento de vendas.....	21
Check list para vender mais.....	23
Conclusão.....	24
Sobre o Myrp.....	25

Gestão de Vendas





O que é?



A gestão de vendas é o processo pelo qual se estabelecem e organizam as metas e objetivos relacionados ao desempenho de vendas, buscando trabalhar e desenvolver táticas, estratégias e melhorias para tornar mais rentáveis os esforços de venda.

Para isso, a gestão engloba planejamento, treinamento e liderança nas áreas de marketing, administração, financeiro, comercial, entre outras especificidades do seu negócio, visando a solução de problemas e obtenção de melhores lucros.

Como faz?

— ◦

Responsável por relacionar áreas de venda e marketing, o gestor de vendas precisa ter uma visão ampla da empresa, selecionando e percebendo as diferentes influencias de cada área nos resultados. Por exemplo, se as vendas têm foco nas necessidades do vendedor em fechar a compra e o marketing dá ênfase no processo de percepção e experiência de compras do cliente, o gestor de vendas precisa compreender e atender aos diferentes objetivos dentro da mesma situação empresarial.

**Vender mais
ou vender bem?**



—...+

Vender mais ou vender muito não significa, necessariamente, vender bem ou prestar serviços de qualidade. Questões como localização de lojas fixas, proximidade ou preço podem incentivar a venda e manter índices relativamente razoáveis de lucro, mas geralmente tendem a ser bastante irregulares e incertos.

Fatores como atendimento, qualidade de produtos, oferta e pós-venda são essenciais para mais do que apenas vender, mas conquistar clientes.

Comece pela administração

A gestão de vendas é um processo misto de administrar, gerir, liderar e criar.



#1

Os 8 Mandamentos da administração



Para fazer uma boa gestão

—...+

1. Plano de negócios:

Planejamento é sempre o ponto inicial para o sucesso. O plano de negócios possibilita que você tenha metas, objetivos, realidade atual e empecilhos bem definidos. Utilize ferramentas que facilitam a gestão e organização empresarial. Economizando tempo e reduzindo trabalhos manuais, os sistemas de gestão proporcionam maior comodidade.

2. Divulgue sua empresa:

Voltada mais ao marketing empresarial, a divulgação proporciona o crescimento e fortalecimento da empresa perante os clientes e ao mercado. Divulgar aumenta o fluxo de clientes, proporciona melhores resultados financeiros e consolida sua marca no mercado.

—... +

3. Crie um ambiente saudável:

Pequenas ou grandes empresas precisam de ambientes favoráveis ao desenvolvimento pessoal e profissional que, além de promover maior dedicação e engajamento dos cooperadores, tende a diminuir a rotatividade de funcionários.

4. Treinamentos e desenvolvimento:

Conhecer o produto ou serviço é essencial para a venda. Mais do que dar suporte no ato da compra, o vendedor deve transmitir conhecimento aos clientes. Oportunidades de agregar conteúdo de mercado e conhecimentos diversos são essenciais para líderes e funcionários, resultando sempre em melhor desempenho e uma contribuição mais efetiva no ambiente de trabalho.

—... +

5. Controle administrativo e contábil:

Acompanhe de forma efetiva o financeiro da sua empresa. Reduzir gastos e aplicar corretamente os investimentos só é possível através de análises e conhecimento da situação empresarial.

6. Estabeleça perfil empresarial:

Você deve pensar o perfil nos ambientes interno e externo da empresa. Internamente, o perfil estabelece uma rotina ou processo de atendimento, por exemplo. Já no ambiente externo, a identidade da sua empresa é como ela é reconhecida, permitindo que os clientes a identifiquem com facilidade.

—...+

7. Venda e pós-venda:

O atendimento não termina quando a compra é realizada. Fidelizar clientes, investir em relacionamento de pós-venda ou conquistar novos clientes através de marketing digital, por exemplo, são ótimas opções para atrair consumidores e aumentar as vendas.

8. Acompanhe o mercado e realize pesquisa:

Mantenha-se atualizado tanto no segmento de atuação, novidades e tendências, quanto no mercado empreendedor de modo geral. Manter-se bem informado oferece mais vantagens na resolução de problemas e planejamento de negócios. As pesquisas também são ótimas ferramentas para avaliar como se comportam seus clientes e como a sua empresa é percebida pelo público.



#2 Para obter sucesso de vendas



Responsável por estabelecer um fluxo de comunicação vertical entre os diversos setores e hierarquias da empresa, ajustando decisões e resolvendo demandas envolvendo de modo equilibrado os setores.

Planejamento de vendas x Gerenciamento

Para gerar bons resultados, é preciso considerar que fatores internos e externos interferem e impactam nas relações empresariais. Garantir uma visão abrangente e objetiva sob esses fatores é fundamental.



- Objetivos
- Estratégia de vendas
- Estrutura de vendas
- Força de vendas (público-alvo)
- Remuneração dos funcionários

Visam a parte operacional, traçando metas financeiras, rotina de atendimento, determinando público-alvo e formas de atender às necessidades dos clientes e fatores relacionados aos funcionários.



- Recrutamento e seleção
- Treinamento de equipe
- Supervisão de equipe
- Motivação Avaliação de vendas

Visam a gestão dos funcionários, desenvolvimento profissional, entrega de resultados e desempenho de equipe.



#3 Planejamento de vendas





Essencial para a estruturação da sua empresa, ela vai definir ferramentas, rotinas, designar habilidades necessárias e quem pode melhor desenvolver cada função.

Identificar qualidades e características pessoais em seus funcionários permite que eles possam desenvolver melhores abordagens, trabalhando para que o processo de venda seja mais satisfatório e natural.



Determinar rotinas de atendimento ajudar a identificar problemas comuns e solucioná-los de forma eficaz. Isso reduz tempo e esforço. Rotinas de venda baseadas em estratégias, como definição de práticas de atendimento, padronizando atuações, são bastante eficientes pois levam em consideração o perfil dos clientes e o modo com que se relacionam com o produto ou serviço.

No planejamento de vendas, conhecimento é fundamental para aumentar as vendas. Nesse aspecto, região, cultura, perfil, local e hábitos interferem na recepção da sua empresa.

#4 Gerenciamento de vendas



—...+

A necessidade de análises amplas e específicas são fundamentais e fazem parte de um perfil gerencial eficaz. Compreender e desenvolver o ambiente de trabalho como um todo é fundamental, mas também é preciso pensar estrategicamente os segmentos do seu negócio.

A capacitação adequada e a motivação impactam diretamente nas vendas finais. Funcionários mais preparados atendem às diversas demandas dos clientes, realizando um atendimento mais completo.

Check list para vender mais



— ... +

- Otimize as tarefas: agilidade e economia de tempo
- Acompanhe dados e informações: reduza custos desnecessários
- Atualize dados: investimento certo e na quantidade certa
- Lidere com visão: entenda o papel de um líder
- Prepare e se desenvolva: conhecimento é poder

Conclusão



A gestão de vendas é um processo que engloba a administração e o gerenciamento comercial da sua empresa ou negócio, fatores diretamente responsáveis pelo sucesso financeiro. O planejamento é sempre o ponto base quando se pensa em gestão, por isso entender e acompanhar tudo o que ocorre na sua empresa é fundamental.

A gestão de vendas é ainda mais inserida no fluxo comercial, pois engloba o administrativo e o pessoal, buscando integrar as diversas áreas para melhorar resultados.

Cada produto ou serviço demanda de táticas diferentes de administração e gestão, mas que podem ser otimizadas através de práticas inteligentes e focadas no crescimento empresarial.



Sobre o MYRP

Trabalhamos há muito tempo desenvolvendo sistemas para grandes empresas (as maiores em suas áreas de atuação), até que um dia percebemos que não existem diferenças entre grandes e pequenas empresas: todas precisam vender, produzir, transportar, cobrar e serem bem gerenciadas.

Vamos crescer juntos?

Queremos ajudar a melhorar a gestão da sua loja

CONHEÇA O MYRP

0800 800 7740

comercial@myrp.com.br

Siga-nos nas redes sociais



**Faça a gestão da sua empresa
ficar muito mais rápida e eficiente**

#VamosCrescerJuntos



myrp