

AGÊNCIA COLUCCI

**COMO VENDER**  
*Sem sair do lugar*

AC


AGÊNCIA COLUCCI



# INTRODUÇÃO

Redução de custos sempre é bem vinda em qualquer empresa. Melhorar os processos e fazer muito mais com menos é a chave para conseguir fechar o mês no saldo positivo. Visando ajudar o setor comercial a ter melhores resultados, muitas empresas estão adotando uma nova estratégia conhecida como: **Inside Sales**.

Por esse motivo, decidimos compartilhar **SEM CUSTO NENHUM**, este novo modelo de vendas que está crescendo muito lá fora e já começa a ser realidade em muitos setores aqui no Brasil, e claro que você não pode ficar para trás neste processo.



## O que é Inside Sales?

Inside Sales, em tradução livre são vendas internas, consistem em elaborar uma sequência de métodos que permitem que a equipe de vendas, ou parte dela, realize uma abordagem dos clientes de dentro da empresa.

Inside Sales tem como principal objetivo evitar gastos com deslocamento e tempo com visitas externas, obviamente elas só podem ser aplicadas em áreas, produtos e serviços específicos, mas praticamente todas as empresas conseguem se beneficiar desta nova metodologia.

Uma imobiliária, por exemplo, não precisa dispensar as visitas aos imóveis, mas pode fazer toda a seleção das opções, negociações, dentre outras atividades, sem precisar deslocar o vendedor e sem que o cliente precise se deslocar também. Ambas as partes ganham em conveniência, praticidade e economia utilizando o que a tecnologia tem de melhor.

## Mas Inside Sales é telemarketing?

Normalmente o telemarketing trabalha com roteiros prontos e uma abordagem padronizada a uma lista de contatos muitas vezes frios da empresa, o que acaba gerando pouco resultado. O Inside Sales é mais conveniente, pois ele trabalha em canais variados, com atendimento personalizado a um público segmentado. Grande parte graças à internet e às suas ferramentas digitais.

O telemarketing ainda consegue obter alguns resultados quando se trata de vender, mas está longe de ter o melhor custo x benefício. Isso já é totalmente diferente quando se trata do Inside Sale, que oferece uma prática mais agradável e muito mais eficaz, onde a abordagem é muito mais eficiente.



# Como implementar?

Confira alguns passos para implementar as Inside Sales em sua empresa e aproveitar todas as vantagens:

## 1. Prepare sua equipe

Por ser uma idéia nova, provavelmente é preciso apresentar o conceito aos seus vendedores e explicar como o Inside Sales pode facilitar a vida de todos.

Defina em que áreas da empresa elas serão aplicadas: todo seu time passará a realizar vendas internas, apenas uma parte dele e quais etapas do processo serão afetadas por esse novo processo.

É importante definir bem os papéis, cargos, funções e o processo que essa nova atividade seguirá dentro da empresa, para que seja o mais ágil e eficiente possível.

## 2. Invista na Informação

Lembre-se de que grande parte dos contatos com os clientes passará a ser feita remotamente, para isso, os leads precisam contar com meios remotos para obter tais informações.

Por isso é de suma importância tentar ser muito claro com relação ao funcionamento do produto, qual o problema ele vai resolver e quais os tipos de soluções que podem ser compradas / contratadas.

As melhores maneiras de oferecer essas informações são por meio de ebooks, vídeos instrutivos, apresentações, postagens em um blog, lista de perguntas & respostas frequentes (FAQ), hotspots especializados e focados em um determinado produto ou serviço.

O mais importante é oferecer o máximo de informação para que o cliente consiga ter quase 99% de todas as suas dúvidas respondidas lá, fazendo com que os que realmente tenham interesse entrem em contato para um atendimento muito mais personalizado e direto, o que normalmente gera um nova venda.

O conteúdo, além de auxiliar no momento da venda em si, será de grande ajuda na atração de novos clientes para a equipe de vendas, sempre deixando um canal aberto de contato entre o visitante do site e um vendedor pronto para atendê-lo por exemplo.

## 3. Defina as Ferramentas

O último passo é desenvolver uma infraestrutura funcional para a equipe, por meio das melhores ferramentas digitais disponíveis para o atendimento. Como um chat online focado em atender as possíveis dúvidas que surgirem em tempo real, sempre com foco em realizar a venda, utilizar o WhatsApp Business com o auxílio das mensagens automáticas para ganho de velocidade, lista de e-mails para divulgar e

posicionar os leads com novidades sobre seus produtos, entre outras ferramentas que fazem a equipe de vendas ganhar muito mais dinamismo durante o dia a dia.

Com essas ferramentas a empresa como um todo ganha em duas frentes diferentes: com a diminuição de custos relacionado a visitas locais ao cliente para concretização da venda em si e na segunda frente o colaborador consegue atender e captar quase 10x mais, já que não precisa se deslocar e “perder” praticamente o dia todo indo ao local do cliente.

Existem outras formas e ferramentas para implementar o Inside Sale em uma empresa mas as três etapas acima servem como base para o desenvolvimento desta estratégia, sendo possível empregar outros processo que diferem um pouco com relação ao nicho da empresa.



## Inside Sales funciona em minha empresa?

Essa pergunta é extremamente complexa e a melhor pessoa para responder isso é você mesmo, pois é necessário levar em consideração diversas questões como a barreira cultural dos colaboradores, tipo de produto / serviço a ser oferecido, processo de contratação / compra do mesmo e a atual presença digital da empresa.

Claro que esses são apenas alguns fatores importantes, mas existem muitos outros que devem ser pensados e ponderados antes de implementar a estratégia, para que tenha reais resultados.

Uma dica é comece pequeno, não interfira diretamente no setor comercial de uma única vez, opte em mudar a abordagem com a apenas um único colaborador e vá investindo em cada etapa, acompanhando o resultado e assim desta maneira a empresa não “sente” tanto o impacto da mudança e ainda assim você consegue testar a estratégia.

## Conclusão

Inside Sale é um modelo que pode ser implementado em alguns tipos de empresa se adaptado para cada nicho, com soluções caseiras e mudanças nos processos, claro que tudo depende de tomar a primeira atitude e testar o modelo em uma escala menor, verificando sempre os resultados.

Esperamos que tenha feito uma excelente leitura e que essas informações levam o seu negócio para o próximo nível.

**Obrigado!**  
**Agência Colucci**

Precisa de ajuda para implementar sua estratégia de Marketing Digital?

Nós da Agência Colucci temos como principal objetivo ajudar você a alcançar seus objetivos no mundo do marketing digital, precisando mudar o rosto de sua empresa ou mesmo ampliar sua presença online?

Entre em contato com nossa equipe:  
[contato@agenciacolucci.com.br](mailto:contato@agenciacolucci.com.br)

Ficou com dúvidas?

Acesse nosso site [www.agenciacolucci.com.br](http://www.agenciacolucci.com.br) para mais informações.