**4 Dicas para alavancar as vendas da sua empresa**

Todo empreendedor quer começar um negócio que tenha boas chances de obter o aumento de vendas com o passar do tempo. Enquanto alguns deles apostam em negócios online, outros preferem empresas ou comércios físicos.

Mas independente do tipo ou tamanho do negócio, para se conquistar o crescimento através do aumento de vendas é necessário sempre buscar por novas formas de se vender mais.

Para criar o seu negócio foi preciso fazer um bom planejamento, e isso não é diferente agora que você precisa alavancar as vendas da sua empresa. Algumas pessoas culpam a crise pelos baixos índices de vendas, porém talvez esse não seja o real motivo das vendas não estarem acontecendo.

Você quer tentar novas ações para aumentar as suas vendas? Então acompanhe o restante do post e confira algumas dicas que separamos para alavancar as vendas da sua empresa.

**Como alavancar as vendas?**

Todo empreendedor que deseja ver o seu negócio crescer e se destacar se faz essa pergunta: “Como alavancar as vendas?”. Se a sua empresa já vende consideravelmente bem, então você está buscando por soluções para aumentar essas vendas.

Mas se o seu negócio é novo, então a sua atenção para o aumento de vendas deve ser redobrado.

Existem diversas ações que podem ser realizadas para impulsionar as vendas, e a maioria delas podem ser realizadas através de um sistema CRM. Se você ainda não possui um sistema ou não sabe as vantagens que ele pode proporcionar, então confira a seguir 4 dicas para alavancar as vendas da sua empresa com um CRM e descubra como ele consegue proporcionar bons resultados:

1. **Organizar e acompanhar ações de marketing digital**: Não tem como fugir do marketing digital, ele se tornou algo essencial para o sucesso de qualquer tipo de negócio. Através de um CRM você pode organizar e acompanhar as ações planejadas. Você pode oferecer produtos digitais como e-books e infográficos e acompanhar as interações dos leads com esses produtos. Você também pode programar postagens em redes sociais, postagens no blog, disparar e-mails marketing, etc. Com estratégias de marketing bem definidas no CRM você vai conseguir atrair leads e convertê-los para clientes.
2. **Acompanhar as ligações**: Você e sua equipe sabem quem realiza ligações para a sua empresa? Salvar informações de ligações e saber de onde elas estão vindo é muito importante para o seu negócio. Imagine que um potencial cliente entra em contato para tirar uma dúvida e você não sabe a qualidade do atendimento que foi oferecido, ou então, você não consegue salvar o número e os dados dessa pessoa para depois entrar em contato. Através de um CRM você vai conseguir acompanhar essas ligações, conquistar os clientes e assim alavancar as vendas.
3. **Integrar a equipe de marketing e a de vendas**: Você já pensou em fazer a integração das equipes responsáveis pela geração de vendas da sua empresa? Integrar a equipe de vendas com a de marketing vai te ajudar a obter o aumento de vendas porque as equipes vão trabalhar em conjunto. Os analistas de marketing vão planejar, organizar e acompanhar as ações de marketing, além de cruzar dados para entender o comportamentos dos clientes. Já a equipe de vendas vai acompanhar as interações dos clientes e saber o momento de certo de entrar em contato para tentar realizar as vendas.
4. **Personalizar o atendimento**: Mesmo sabendo como os seus potenciais clientes agem, cada cliente é um cliente. Os consumidores se tornam cada vez mais exigentes e buscam por empresas que oferecem atendimento personalizado. Com um CRM você vai conseguir acompanhar as interações dos seus clientes e assim definir a melhor forma de abordá-los. Quando um consumidor recebe um atendimento diferenciado, logo ele se sente atraído e decide se tornar um cliente da empresa.

Você quer saber [como um CRM realmente funciona](http://www.avitis.com.br/o-que-e-crm/) e por que ele é tão eficaz em alavancar as vendas?

Entre em [contato com a nossa equipe](http://www.avitis.com.br/contato/) para tirar as suas dúvidas e aproveite para solicitar o seu orçamento de CRM personalizado. A Avitis atua há anos no mercado oferecendo soluções de qualidade e adequadas para cada tipo de empresa.