

Funil de vendas: uma ferramenta de dupla utilização

Mário Rodrigues

Um dos grandes desafios para os gestores de vendas é buscar por alternativas que ajudem seus profissionais a conquistarem novos clientes e ainda serem administradores de seus próprios resultados. Para isso, o primeiro passo é tentar alcançar um ponto de equilíbrio, onde exista uma ferramenta capaz de beneficiar a todos, que funcione como uma via de mão dupla. É importante que este indicador aponte como estão os números do mês, permita acompanhar a evolução da equipe e também ajude o vendedor a estabelecer uma rotina diária.

Um das soluções para isso é o "Funil de Vendas", que, além de gerar relatórios, permite ao vendedor acompanhar seu desempenho e perceber o quanto de esforço será necessário para alcançar seus objetivos. A ideia é que esta ferramenta não se restrinja a mostrar caminhos ao vendedor para que a meta da empresa seja atingida, mas exponha também o quanto será necessário ele ganhar por mês para conseguir realizar os seus projetos pessoais.

Quando utilizado como um gerenciador pessoal, o profissional consegue analisar o ticket médio de suas negociações e analisar quantas visitas e propostas serão necessárias para fechar o número ideal de contratos. Por exemplo, um profissional identifica que precisa de cinco vendas mensais para atingir a sua meta e que para cada uma terá que fazer ao menos três propostas, ou seja, serão necessárias 15 ao longo de um mês. Com isso, chegaremos ao número de 45 visitas ou contatos mensais para atingir o objetivo.

Vale lembrar que cada vendedor possui um grau de assertividade, por isso os números podem variar. O importante é enxergar o funil como uma ferramenta que auxilia a estabelecer uma rotina e ajuda a fazer uma análise diária do trabalho. Com esse pensamento, o profissional tem condições de avaliar questões importantes, como o gerenciamento de tempo por exemplo. A partir daí, pode analisar pontos como: quais meios ajudarão a melhorar a assertividade e de que maneira é possível adequar a rotina para fechar negócios com maior valor agregado e menor número de visitas?

A gestão do conhecimento também possui papel fundamental nessa área. Contar com diferenciais, como suas habilidades técnicas, que permitem conhecer melhor o cliente, e entender o produto a ser comercializado tornam a abordagem mais assertiva e a possibilidade de concluir uma venda maior.

Busca por problemas

O vendedor profissional é um verdadeiro especialista em caçar problemas, pois ele sabe que, onde tem uma dificuldade, existe alguém em busca de solução. Diferentemente do vendedor amador, que costuma evitar esse tipo de situação por não possuir conhecimento para mostrar ao cliente como o produto poderá ajudar. Além disso, o mais habilidoso sabe que a venda só será concluída pelo tomador de decisão, por isso ele cria meios para chegar diretamente nele, sem ser agressivo, gaguejar ou ficar amedrontado.

O conhecimento técnico é o grande diferencial do profissional de vendas. Não basta chegar até um possível cliente e falar apenas do produto. É essencial entender a necessidade de cada um e direcionar os argumentos. Todo vendedor precisa ter a consciência de que compradores gostam de satisfazer seus desejos através de produtos e que já possuem soluções ideais em mente, por isso a importância de investir em estratégias que façam a pessoa enxergar que sua dificuldade pode ser conectada ao produto.

Uma recomendação para quem quer alcançar o sucesso na carreira é pensar da seguinte forma: "quem não tem cabeça, tem pernas". Ou seja, aquele que não consegue conduzir uma negociação de forma assertiva, tem que correr para fazer mais visitas. Já a pessoa que tem condições de aprimorar suas habilidades pode andar menos em busca de resultados. Ao identificar os gaps do funil de vendas, o profissional foca no trabalho e encontra com mais facilidade compradores em potencial.

Autor: Mário Rodrigues atua como Vendedor Profissional, Diretor do Instituto Brasileiro de Vendas (IBVendas) e Treinador de Vendas.

Fonte: IBVENDAS [Portal]. Disponível em:

<<http://www.ibvendas.com.br/multimedia-detalhes.php?id=18&cat=2>>. Acesso em: 23 abr. 2013.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.