

EQUIPE LIVRE PARA TOMAR DECISÕES



TIME DE DONOS: O FUTURO CHEGOU

▶▶ Leia na página 6

Como montar um time híbrido e unir estratégia de vendas inbound e outbound

Você já se perguntou como um time híbrido (parte do pessoal no escritório e parte em home office) pode auxiliar nas vendas da sua empresa?

Final, construir essa estratégia pode garantir o sucesso do seu negócio e um melhor entrosamento entre as pessoas. Vamos conhecer quais caminhos preparar e como funcionam os processos comerciais em uma empresa.

O conceito de processo comercial é a sequência de ações realizadas pela equipe de uma empresa, com o fim de construir uma campanha de marketing digital e o mapeamento de processos comerciais. O resultado? Vender mais e divulgar melhor os produtos e serviços. Na prática, esse processo pode ser estruturado da seguinte forma:

Organização de equipes - O primeiro passo é organizar as equipes, o que cada pessoa ficará responsável em realizar, seja na delegação de tarefas, na parte de criação de conteúdo inbound e outbound, etc. O que precisa ser definido aqui, além da organização das tarefas, é a centralização do objetivo principal, que é criar campanhas de marketing digital e vendas diretas.

Estrutura dos processos - Depois de passar pela organização, chega o momento de estruturar o planejamento. Toda campanha de marketing, digital ou não, precisa de um líder, uma pessoa que esteja à frente da equipe para motivar as pessoas. Em seguida, cada membro deve ter clareza e autonomia para executar sua função na empresa, sempre focado no objetivo principal, determinando quem deve fazer o quê, o prazo para cada tarefa ser realizada, etc.

Canais de entrada de leads - Os leads



são as pessoas que fazem parte do público-alvo da empresa, ou seja, elas precisam ser alcançadas dentro da estratégia de marketing digital. Mas, para que isso aconteça, é preciso veicular as campanhas nos canais corretos, tais como: site, blog, redes sociais, e-mail marketing, etc., lançando vídeos, materiais escritos e conteúdo em e-mail para que esses futuros clientes tomem conhecimento da sua dor, saibam que a sua empresa existe e assim se interessem pelo seu produto/ serviço.

Relação Marketing-Vendas - O marketing está associado com as vendas de produtos e serviços, seja na internet ou em espaços físicos. Ele faz parte de uma ciência que ensina a arte de criar campanhas para dar valor às necessidades do público-alvo.

O inbound tem a função de criar conteúdo para atrair organicamente os leitores, enquanto o outbound é a propaganda do produto ou serviço em si. A relação entre marketing e vendas é muito próxima, pois ao criar campanhas que tragam valor ao cliente, também acaba convencendo-o a comprar o produto ou serviço, caso você queira.

As campanhas de marketing digital estão cada vez mais voltadas para a experiência do usuário, ou seja, em como ele se sentiu

navegando em um site, quanto tempo ele passou tentando fechar uma venda, tirando dúvidas sobre um produto, etc. Se a experiência for positiva, com certeza ele voltará a comprar com a empresa. Caso não tenha sido uma boa experiência, o consumidor não mais confiará na marca.

Como otimizar os processos com uma equipe de trabalho híbrida? - Diante de modelos de trabalho híbridos, quando alguns membros da equipe trabalham presencialmente e outros em home office, o processo de uni-los e motivá-los pode ficar ainda mais desafiador.

Como o líder deve motivar a equipe híbrida - O líder deve saber motivar cada membro da equipe de acordo com suas qualidades e limitações, a fim de extrair o que há de melhor em todos. Manter contato com toda a equipe, seja ela presencial ou não, é uma boa opção para unir as mesmas ideias. Mesmo uma videoconferência é capaz de aproximar cada indivíduo.

Unindo estratégia de vendas aos resultados da equipe - Até agora, vimos que as empresas precisam organizar a equipe, manter uma estrutura de atividades a serem feitas e delegar tarefas. Basicamente as etapas de um mapeamento de processos comerciais dentro de qualquer empresa que precisa criar campanhas de marketing o ano todo.

Essa estratégia de unir forças com a equipe para executar uma ação na empresa, serve para criar campanhas de marketing digital que convertam em vendas e tragam resultados para a empresa.

(Fonte: Rogério Matofino é Arquiteto de negócios e publicitário especializado em gestão, atua como professor universitário e palestrante nas áreas de Vendas, Comunicação, Marketing e Transformação Digital - www.matofino.com.br).

Negócios em Pauta

Foto: cat.com/divulgação



Caterpillar: 80.000 motoniveladoras produzidas no Brasil

A Caterpillar fabrica máquinas pesadas no Brasil desde 1960, sendo a motoniveladora o primeiro produto manufaturado localmente em suas linhas de montagem. Recentemente, a empresa alcançou a marca expressiva de 80.000 motoniveladoras produzidas no Brasil, em sua fábrica de Piracicaba que produz diversos modelos de motoniveladoras que atendem às necessidades dos clientes globalmente. A família de motoniveladoras de pequeno e médio portes manufaturada no Brasil são destinadas a clientes do mundo todo. A maior parte da demanda atual é para atender grandes projetos de infraestrutura, como a construção e reforma de rodovias bem como obras de terraplanagem e compactação. As obras de construção privada e os setores de locação de equipamentos, agronegócio, florestal e mineração completam a demanda por motoniveladoras. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

https://faelflix.com.br/sessao-2-detalle/302389/programa-fael-amiga-do-empendedor

Curso Grátis com BoaBolsa

Já tem conta? Só pegar seu curso!

Login do APP

Senha do APP

Pegar o Curso

Esqueceu sua senha? RECUERE-NOUS!

Não tem conta no app?

Crie sua conta

Quer saber mais sobre o BoaBolsa?

BOABOLSA

Seu app de renda extra e educação

Faculdade lança programa gratuito em Empreendedorismo

@ Olhando para o mundo do empreendedorismo e suas tendências, a Faculdade FAEL, pioneira em ensino a distância no Brasil, anuncia o lançamento do “Programa FAEL Amiga do Empreendedor”. As inscrições são gratuitas e as aulas têm início no dia 22 de outubro. Para se inscrever, basta ter mais de 18 anos e acessar o site. O objetivo do curso é fomentar a profissionalização de empreendedores e estudantes no desenvolvimento de negócios. O programa tem o formato de curta duração, com carga horária de 25h, e completamente online para todos os públicos. A iniciativa nasceu da Coordenação dos Cursos de Gestão e da Coordenadoria de Extensão e Responsabilidade Social da FAEL. Entre as disciplinas que serão aplicadas estão: Aprendendo a Empreender, Gestão Financeira, Oportunidades de Negócios e Negócios Sustentáveis. O curso conta também com certificado para os participantes que realizarem as atividades. No total, a Faculdade FAEL contabiliza atualmente cerca de 15 cursos de extensão gratuitos e online disponíveis para todos os públicos (https://faelflix.com.br/sessao-2-detalle/302389/programa-fael-amiga-do-empendedor). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Política

Não há beleza na miséria



Gaudêncio Torquato

▶▶ Leia na página 2

Empreendedorismo

Onde você coloca o seu Foco?



Octavio Alves Jr.

▶▶ Leia na página 6

O boom da economia de recorrência em um mercado em transformação

Os serviços de assinatura nunca estiveram tão em alta. O modelo de negócio que era mais comum em setores de bebidas e entretenimento teve um crescimento expressivo nos últimos meses e se multiplicou para outras categorias, como delivery, supermercado, transporte e educação. Uma transformação na oferta de produtos e serviços que acompanha os novos hábitos de consumo dos brasileiros, cujas vidas foram fortemente impactadas em razão do isolamento social. Desde o início da pandemia, moradores de países da América Latina contrataram pelo menos três novos serviços de assinatura. Entre os mais citados estão streaming de vídeo, música, videogames, serviços premium de delivery e jornais. ▶▶

Marketing do bem-estar: como implementar a tendência em empresas

Nos últimos anos, a sociedade tem prezado mais por fatores como a prática de esportes, saúde mental, hábitos de vida mais saudáveis e práticas sustentáveis. É seguro dizer que esse conjunto, que pode ser resumido ao conceito de bem-estar, tornou-se uma grande estratégia de conexão das empresas com seus consumidores e colaboradores. ▶▶

O desafio da indústria na aceleração da demanda

O mundo parece aos poucos, em alguns lugares com maior e outros com menor velocidade, sair do estado catatônico provocado pela pandemia, e simula um novo equilíbrio com retomada de parte da demanda reprimida em tempos da Covid-19, embora com novas conformações de consumo, num movimento que estimula um aquecimento regional e global dos negócios. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

