

O que aprendemos?

Vimos, nesta aula que é importante termos um planejamento de vendas dentro de uma metodologia estruturada.

Esse planejamento e metodologia demandam uma série de passos e processos.

O primeiro passo é entender o seu momento, as ações que você já executou e que resultados trouxeram. O segundo é entender o volume de recursos que você tem disponível para investir em sua empresa. Em seguida, analise profundamente seu mercado. Como são trabalhados os produtos, preços, canais de venda, etc. Enfim, todas as variáveis que são importantes no seu processo de venda.

Analise depois quais são seus pontos fortes e fracos. E também suas oportunidades e ameaças, através da análise SWOT.

E finalmente, estabelecemos estratégias de incremento de vendas. Criamos prazos de entrega para a Adriana, vimos que ela pode criar conteúdo personalizado, delimitamos seu público alvo inicial, identificamos limites de preço visando sua lucratividade.

Isso tudo feito com uma sequência de passos, obedecendo uma metodologia e planejando.