

Por que adotar modelo de vendas sociais em mídias sociais e digitais?

Alcançar os clientes de forma estruturada pelas redes sociais e digitais significa o sucesso da maioria dos negócios. Pensando nisso, José Mauro, fundador da B2C Integrado, explica a importância da digitalização de alguns conceitos de vendas para ter sucesso no mundo digital.

06/04/2021 17:16:58

Uma das estratégias de vendas que mais vem crescendo no **atacado e no varejo**, o **social selling**, que na tradução livre significa venda social, segundo pesquisa da Sales for Life (empresa Canadense que atua no segmento), tem uma eficiência **66% maior** nas vendas do que os vendedores que utilizam as técnicas tradicionais de prospecção.

Sendo assim, conceitos de vendas estão sendo adaptados a esta nova realidade e tornando-se fundamentais não apenas para as empresas, mas também para a comodidade dos clientes no momento das compras.

Conforme pesquisa da e-commercebrasil, mais de 50% das empresas brasileiras têm dificuldades em definir estratégias de marketing digital, o que mostra que atuar no mercado digital não é fácil, pois existem inúmeras possibilidades e cada uma delas exige estratégias de atuação diferenciadas, muitas das vezes impactando no processo de transformação digital das empresas.

Por isso, a B2C Integrado destaca que a transformação digital e adaptação em modelos de vendas é primordial. “Acompanhar os clientes em todo o processo migratório da venda física para a venda digital tem sido o diferencial de sucesso. Trazer conceitos de vendas que se assemelham a técnicas de vendas já utilizadas e muito conhecidas no ramo de beleza tem sido um excelente exemplo para trabalhar a rede de clientes no mundo digital”, explica José Mauro, fundador da marca.

A transformação digital, quando unida a conceitos e modelos de compra e venda tradicionais, tem sido uma estratégia para muitas empresas. “Conectar digitalmente o distribuidor com o lojista e o lojista com seus clientes finais, através de conceitos de vendas tradicionais já utilizados pelas empresas, tem proporcionado resultados incríveis”, finaliza José.

Com o uso destes conceitos aplicados à transformação digital, a B2C Integrado vem ajudando distribuidores em diversos segmentos, compartilhando catálogos digitais interativos de produtos para mais de 6 mil lojistas por todo o Brasil.

Para saber mais, basta acessar: <https://b2cintegrado.com.br/>