

20 ESTATÍSTICAS CHOCANTES SOBRE VENDAS

ENTENDA E MELHORE AS SUAS ESTRATÉGIAS DE VENDA!



1 Se você acompanhar os seus leads durante 5 minutos, você tem **9 vezes mais chances de convertê-los em clientes.**

(Fonte: InsideSales.com)

2 O melhor horário para enviar e-mails de prospecção é entre 8h e 15h.

(Fonte: GetResponse)



3 O melhor momento para fazer uma ligação de prospecção é entre 4h e 5h da tarde. O segundo melhor momento é entre 8h e 10h da manhã. O pior horário é entre 11h da manhã e 2h da tarde.

(Fonte: InsideSales.com e Kellogg School of Business)

4 Quinta-feira é o melhor dia para entrar em contato com o seu cliente. Quarta-feira é o segundo melhor dia. Terça-feira é o pior dia.

(Fonte: InsideSales.com)



5 Os melhores vendedores usam o LinkedIn 6 horas por semana. Você usa?

(Fonte: Jill Konrath)

6 Em 2007, com apenas 3,8 tentativas de contato era possível falar com um prospect. Hoje são necessárias pelo menos 8 tentativas.

(Fonte: TeleNet e Ovation Sales Group)

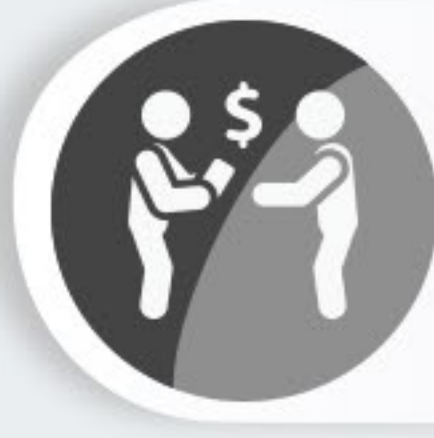


7 Em média, um vendedor faz apenas 2 tentativas para alcançar um prospect.

(Fonte: Sirius Decisions)

8 Apenas 2% das ligações têm algum resultado. Lição: encontre novas maneiras de alcançar novos clientes.

(Fonte: Leap Job)



9 Em uma típica empresa que tem entre 100 e 500 funcionários, uma média de 7 pessoas estão envolvidas na maioria das decisões de compra.

(Fonte: Gartner Group)

10 Em média, um vendedor faz 8 ligações de prospecção por hora durante 6,25 horas para conseguir uma reunião.

(Fonte: Ovation Sales Group)

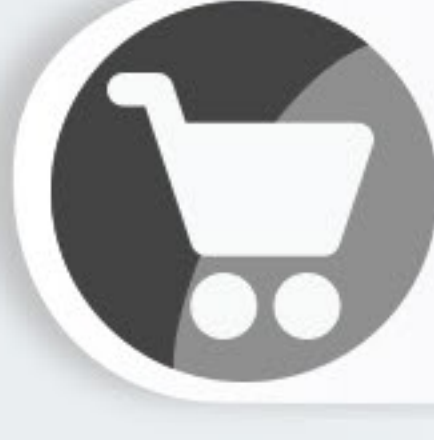


11 "O primeiro pássaro pega a minhoca". 50% das vendas são efetivadas pelo primeiro vendedor que entrou em contato com o lead.

(Fonte: InsideSales.com)

12 O ROI (Retorno do investimento) do email marketing é 02 vezes maior do que o de ligações, indicações ou feiras comerciais.

(Fonte: MarketingSherpa)



13 Os leads trabalhados compram 47% mais do que os que não recebem estímulos.

(Fonte: The Annuitas Group)

14 Apresentações visuais são processadas 60.000 vezes mais rápido no cérebro do que textos simples. Lição: Abuse do visual em suas apresentações.

(Fonte: Neo Mammalian Studios)



15 Depois de uma apresentação, 63% da audiência lembram de histórias. Apenas 5% lembram das estatísticas.

(Fonte: Authors Chip & Dan Heath)

16 A parte mais lembrada de uma apresentação são os últimos 5 minutos. Dica: feche com chave de ouro!

(Fonte: BuzzBuilder)



17 80% das vendas exigem 05 chamadas de acompanhamento após a reunião. Mas 44% dos vendedores desistem depois de um follow-up.

(Fonte: The Marketing Donut)

18 91% dos compradores afirmam que fariam recomendações de compra. Mas apenas 11% dos vendedores pedem testemunhos aos clientes.

(Fonte: Dale Carnegie)



19 70% das pessoas tomam decisões de compra para resolver problemas. 30% tomam decisões de compra para ganhar algo.

(Fonte: Impact Communications)

20 A cada ano, você perderá 14% dos seus clientes. Lição: nunca pare de captar leads!

(Fonte: BusinessBrief.com)



Créditos: Traduzido de BuzzBuilderPro.com