**Como aumentar o faturamento?**

Existem diversas maneiras de aumentar a receita do seu negócio, seja acrescendo a sua base de clientes ou, de fato, exponenciando suas vendas. Apresentaremos algumas estratégias e técnicas que podem ser de grande ajuda nesse processo, como o cross-sell, upsell e o downsell.

**Consiga clientes qualificados**

O primeiro passo é conhecer o seu público, então trace um perfil e foque neles. Segmentar os seus clientes é fundamental, além de preceder o sucesso de todas as técnicas que serão mostradas posteriormente, também será de grande ajuda para a organização dos setores internos da sua empresa (marketing, vendas e suporte), já que assim eles poderão trabalhar de forma mais assertiva.

**Cross-sell**

A primeira técnica que iremos apresentar é a da “venda cruzada”, ela é uma estratégia baseada em oferecer atualizações ou complementos ao produto vendido inicialmente. Uma situação que irá te ajudar a entender melhor: um cliente compra um celular, mas diz que gostaria de fazer a sua bateria durar mais, então você pode aproveitar e oferecer um powerbank. No final, o problema da bateria é solucionado e o negócio lucra mais com o mesmo consumidor.

**Upsell**

É muito importante diferenciarmos a técnica citada anteriormente (cross-sell) do upsell. Aqui, oferecemos o mesmo produto, porém em versões “atualizadas”. Essa técnica é muito utilizada em empresas de tecnologia, por exemplo, temos novos modelos de smartphones sendo lançados o tempo todo, mas sempre com novas funções sendo adicionadas, com câmeras melhores, maior armazenamento, etc. Enfim, é o mesmo produto (celular), mas com melhorias.

**Down-sell**

Essa é uma estratégia utilizada quando o cliente está prestes a desistir de comprar ou contratar uma empresa. Ela consiste em oferecer um desconto para que ocorra a manutenção desse consumidor. Vemos muito o down-sell sendo utilizado

por provedores de internet e empresas de telefonia, geralmente quando estamos prestes a ir para a concorrência, eles vêm e fazem uma proposta “irrecusável”.

**Conclusão**

É importante ressaltar que não existe uma fórmula mágica para aumentar os seus ganhos, é necessária muita organização interna e conhecimento do seu negócio, mas o conteúdo apresentado irá te auxiliar nessa busca.

Obviamente existem outras maneiras de lucrar mais, nós podemos abordá-las futuramente, então siga a Partenero nas redes sociais e aproveite para assinar a newsletter aqui do blog, assim você receberá todo o nosso conteúdo!