Qual o atual perfil do profissional de vendas de revista e jornal ?





Luciana Lima

Vivência

Marketing
Vendas
Mentoria e Coach
Formação de Equipe
Inovação
Gestão de Crise

Formação

OMDV – ESADE - Barcelona
PMD – IESE - Navarra
marketing empresarial – Estácio
relações públicas - UGF

Empresas

Gazeta do Povo
Infoglobo
Blue Bus
Hoffmann
Kaiser



Este profissional precisa

mais do que nunca....

Conhecer muito bem a sua carteira e quem são seus agentes de relacionamento - 'influenciadores' e 'decisores' diretos e indiretos (agências)

Sabendo que vende uma expectativa de resultados para seus clientes

Precisa entender quais os desafios destas empresas

Ter uma visão geral da sua necessidade



E ser capaz de oferecer um composto de comunicação que use todas as ferramentas necessárias para atingir o público certo e consequentemente alcançar os objetivos destes clientes.

Este vendedor é agora uma mistura de:

PLANEJAMENTO

+

MÍDIA

+

VENDA

+

RELACIONAMENTO.









Oferece uma solução completa que poderá incluir:

- mídia multiplataforma (impressa + digital),

- conteúdo (Branded Content)

e/ou

- Experiência - evento.



Trabalha direto o cliente e a agência

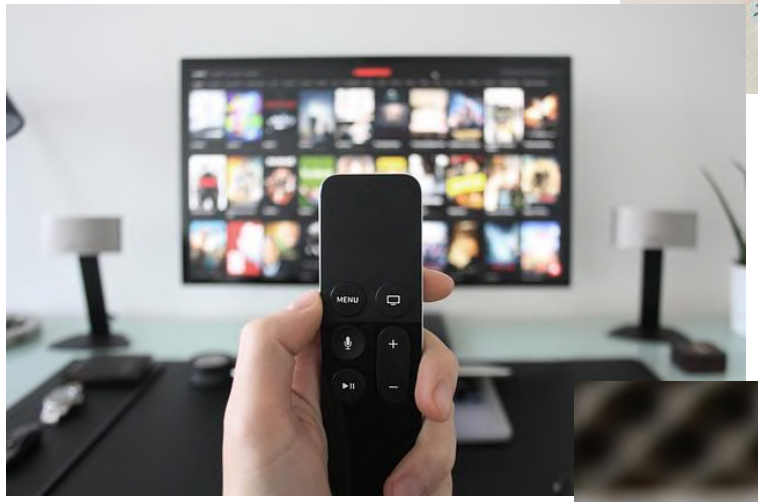
Conhece seus concorrentes – mercado de comunicação

Não só jornais e revistas mas qualquer outra solução que ’roube’ sua verba

- OOH
- Redes Sociais
- Ad Word
- TV
- Rádio

E outras soluções alternativas....









Assim tem argumentos para defender seus atributos e contornar objeções

Mas ele consegue fazer tudo sozinho?



Defendemos uma estrutura que inclui:

- Back Office bem estruturado (analistas/assistentes de vendas)
- Marketing Trade – Informações de mercado
- Marketing de Projetos – Desenvolvimento de projetos/soluções
- SDR (sales development representative) – Para prospecção ativa e qualificação passiva/agendamento de visitas

e/ou

- Inside Sales – Para o atendimento de clientes menores
- OPEC - Pós venda

Esta estrutura precisa ser ajustada a cada tamanho de empresa.

Precisa possuir profissionais com perfis adequados - DISC

Precisa de processos desenhados

Precisa de gestão e acompanhamento





Assim este vendedor pode dedicar seu tempo para:

Se atualizar/treinar sempre

Estar presente no mercado acompanhando seus clientes

Preparado para: planejamentos, informação, desenvolvimento, proposta, ajuste, negociação, entrega, pós venda e revenda.

Links do nosso blog que podem contribuir com o que conversamos:

Planejamento é fundamental
https://ybyconsultoria.com.br/2019/08/07/planejamento-e-fundamental/

Você está competindo pela venda ou não está?
https://ybyconsultoria.com.br/2019/07/24/voce-esta-competindo-pela-venda-ou-nao-esta/

Equipe treinada
https://ybyconsultoria.com.br/2019/07/03/equipe-treinada/

Quando você pensa na palavra vendedor que imagem te vem a cabeça?
https://ybyconsultoria.com.br/2019/06/12/quando-voce-pensa-na-palavra-vendedor-que-imagem-te-vem-a-cabeca/

Não dá mais para fazer tudo
https://ybyconsultoria.com.br/2019/06/05/nao-da-mais-para-fazer-tudo/

Convencer e ser convencido
https://ybyconsultoria.com.br/2019/05/29/convencer-e-ser-convencido/

Assoviar e chupar cana
https://ybyconsultoria.com.br/2019/05/22/assoviar-e-chupar-cana/

Cobra parada não engole sapo
https://ybyconsultoria.com.br/2019/03/21/cobra-parada-nao-engole-sapo/

Obrigada e boas vendas !

www.ybyconsultoria.com.br