

Como a inovação pode aumentar suas vendas

Veja por que conhecer o seu cliente é o primeiro passo para inovar e obter sucesso no mercado.



Em mercados cada vez mais competitivos, uma excelente maneira de obter vantagem em relação aos concorrentes é adotar estratégias claras voltadas à inovação como fator de atração e fidelização dos consumidores.

Empatia para inovar e vender

Para inovar, o primeiro passo é detectar as demandas dos consumidores. É fundamental, porém, ter discernimento para perceber a diferença entre o que as pessoas dizem que querem e o que, de fato, estão dispostas a comprar.

Além disso, empresas que lançam produtos inovadores precisam analisar qual é a sua capacidade para resolver um problema. Isso porque elas nem sempre analisam a utilidade que seus produtos têm na vida de seus consumidores. Muitas vezes, a crença de que é melhor oferecer muitas funções em vez de um produto ajustado às necessidades dos clientes faz com que menos da metade delas seja utilizada.

Definindo a inovação

Assim, percebemos que a lógica da inovação deve resultar em aceitação no mercado. O processo de fazer com que as pessoas percebam valor e paguem pelo produto nada mais é do que um processo de venda.

Para desenvolver inovações que sejam bem aceitas no mercado, é preciso conhecer o cliente, entender quais suas reais dores e necessidades e como ele lida com elas, compreender como ele se sente, saber avaliar quais ganhos ele terá ao comprar seu produto ou contratar seu serviço e identificar o que influencia sua decisão de compra.

A esse processo de se colocar no lugar do cliente para buscar conhecê-lo melhor dá-se o nome de empatia. Você pode utilizar ferramentas, como o Mapa da Empatia, para entender melhor os comportamentos de um determinado tipo de consumidor. Entrevistas, questionários, formulários, pesquisas ou simplesmente um bom papo, que pode render muitos insights, também são bastante úteis.

Quer saber como aplicar o Mapa da Empatia? Assista ao Sebrae Talks - [Mapa da Empatia: o que é e o passo a passo para criar o seu!](#)

Empresas inteligentes não se concentram apenas na forma como seus clientes comprem seus produtos, mas também em como utilizam e obtêm valor com eles. Um exemplo é averiguar o quão rápido os consumidores sentem que recuperam o dinheiro gasto no produto ou serviço, se aquela aquisição foi útil, se as funcionalidades do produto são adequadas à sua demanda e se o recomendariam a outras pessoas.

Portanto, para inovar, é preciso estar intimamente conectado às necessidades do seu cliente e ofertar um produto que atenda às suas expectativas.

Esteja preparado para vender no digital

Além de alinhar produtos a necessidades através de tecnologias inovadoras, pequenos negócios podem implementar novas plataformas de vendas.

Com a pandemia de Covid-19, muitos negócios enfrentaram dificuldades para vender. Para aqueles que dependiam exclusivamente da venda em ponto físico, o momento foi ainda mais difícil.

Hoje, vender on-line deixou de ser apenas uma tendência e passou a ser uma questão vital para muitos negócios. Por isso, diversificar os canais de vendas para além do estabelecimento físico, seja através de site próprio (e-commerce), marketplaces ou mesmo por meio do WhatsApp, disponibilizando formas de pagamento digital, poderá aumentar suas vendas.

Com inovação, os negócios poderão criar e aperfeiçoar seus produtos ou serviços, aprimorar seu atendimento e, conseqüentemente, ter mais lucro.