



## 5 Formas de Vender **Mais** Durante a Crise



**Não deixe a peteca cair:** Apesar da crise em alguns setores, negócios não podem esfriar. O mínimo de comunicação precisa ser mantido para sua empresa não perder vendas em potencial.



**Internet** é o meio de comunicação com **melhor custo benefício** e possibilidade de medir 100% dos resultados. Compare o retorno que cada meio gera e otimize seus recursos para gerar mais vendas.



Aproveite que **muitos concorrentes diminuem investimentos** e tome o caminho contrário: **invista mais!** Pode ser um excelente momento para consolidar sua marca e aumentar sua participação de mercado.



**Fortaleça sua presença** com outros produtos e serviços que você ainda não anuncia. Procure investir mais no que pode te oferecer melhor margem ou em novas alternativas de receita.



**Diferencie-se!** Momentos de crise são excelentes oportunidades para explorar diferenciais em produto, serviço, condições de pagamento, etc. Se você ainda não tem tantos diferenciais em relação aos seus concorrentes, crie e comunique!