

O QUE É O **TESTE A/B?**



Você já ouviu falar na técnica chamada Teste A/B?

Caso não, sem preocupações, pois este tema é pouco conhecido entre a maioria das pessoas, e muitas ainda querem entender do que se trata e como aplicar.

Assim, convido você a ler esse e-book onde explico de maneira simples e de fácil entendimento tudo o que você precisa saber sobre este assunto.

Uma das coisas que todos devem saber é que um bom vendedor não deve presumir, mas sim fazer uso de dados e fatos para agir.

Para entender melhor, basta lembrar de algumas frases comuns em vendas como: “Eu acho que...”, “Eu já percebi que...”, “Eu penso que...”, xiii a lista vai longe.

Todas essas frases são pura perda de tempo. Se você teve uma nova ideia, seja de lançar um produto diferente, lançar um novo tipo de serviço, ou qualquer outra coisa, você pode aplicar o Teste A/B.

O QUE É O TESTE A/B?

Teste A/B são simulações que você faz com pequenos grupos.

O maior objetivo é por meio dos resultados obtidos em uma amostragem definir qual ação ou campanha teve melhores resultados.

Por exemplo: você pode fazer uma determinada abordagem de vendas em um grupo X ou fazer outro tipo de abordagem em um grupo Y e depois comparar os resultados entre eles.

Ainda você pode responder perguntas, como por exemplo, qual o melhor mercado ou método de vendas para determinado produto. Assim, você cria duas formas de executar, onde aplica com determinado número de pessoas no grupo A, e de outro jeito com o grupo B.

O nome do Teste é A/B, mas isso não quer dizer que se limite só a isso, você que escolhe a quantidade de “letras” para testar.

UMA PODEROSA FERRAMENTA DE VENDAS

Como já mencionado, o Teste A/B não é limitado a apenas dois grupos. Você aplica em quantos grupos desejar, mas claro que é preciso definir critérios claros de medição para evitar maiores distorções na hora da análise.

Sinceramente recomendo o mesmo teste em no máximo três grupos, já que quanto mais grupos, mais difícil é ver os resultados e entender qual está sendo mais produtivo.

O Teste A/B é uma poderosa ferramenta de vendas para lhe ajudar a parar de apenas presumir e viver no achismo ou no “e se...”. A ação, que muitas vezes começa com uma intuição, deve se basear em dados e fatos baseados em resultados reais.



Por exemplo, você quer escrever um e-mail diferente e testar a sua aceitação. Escreva um de determinado formato e conteúdo e passa para um grupo e outro formato e conteúdo para outro grupo. Depois, basta ver analisar qual teve a melhor aceitação e bons resultados.

O Teste A/B trará a grande sacada para ajudar o vendedor a parar de presumir e começar a fazer acontecer.



CONCLUSÃO

GOSTOU DA FERRAMENTA?

Nesse e-book passei uma pequena noção do quanto é interessante o uso dessa ferramenta.

Seja para uso organizacional ou para uso pessoal o teste A/B ajudará a encontrar a ação de melhor desempenho.

O uso do Teste A/B encontrará a melhor resposta, seja para vendas, processos de inovação, novos produtos, enfim inúmeras alternativas.

Na próxima vez que você for testar diferentes abordagens, não deixe de usar esta técnica para ver quais são os melhores resultados que você pode alcançar para atingir seu público da forma correta, sem precisar ficar atirando para todos os lados.

Use o teste A/B ao seu favor

Dê adeus ao achismo e faça as coisas acontecerem da maneira certa.

Sem apressar ou atrasar demais os bons resultados.

**GOSTOU DESSE
CONTEÚDO?**

Conheça nosso

SOFTWARE DE CRM

AGENDE UMA CALL DE APRESENTAÇÃO



Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br

CONHEÇA O AUTOR

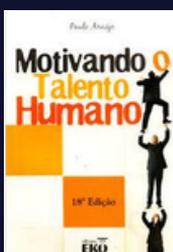
Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM

Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros



pauloaraujo.com.br