

DA PIMENTA

MKT DIGITAL
dicas
SOCIAL MEDIA

CAROLINA GOOS
@DAPIMENTA_

DA PIMENTA

O QUE É MARKETING DIGITAL

O QUE É MARKETING DIGITAL

AO PÉ DA LETRA:

"MARKETING DIGITAL SÃO AÇÕES DE COMUNICAÇÃO QUE AS EMPRESAS PODEM UTILIZAR POR MEIO DA INTERNET, DA TELEFONIA CELULAR E OUTROS MEIOS DIGITAIS, PARA ASSIM DIVULGAR E COMERCIALIZAR SEUS PRODUTOS, CONQUISTANDO NOVOS CLIENTES E MELHORANDO A SUA REDE DE RELACIONAMENTOS."

MAS DEPOIS DE SABER O SIGNIFICADO REAL DE MARKETING DIGITAL, O QUE É COMO FAZER ESSA MÁGICA DE CONQUISTAR NOVOS CLIENTES NO MUNDO DA INTERNET?

VOU COMEÇAR ESSE CURSO ENTÃO NO PASSO A PASSO DESSA CAPTAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO DE "PESSOA COMUM" EM SEU CLIENTE!

DA P^{IMENTA} MENTA

FUNIL DE VENDAS

O FAMOSO FUNIL DE VENDAS

GOSTO DE APRESENTAR ESSE FAMOSO FUNIL COM ALUGMAS COISAS A MAIS, PARA QUE FIQUE BEM EXPLICADINHO:



A DESCOBERTA

CADA EMPRESA DEVE PENSAR COMO O SEU PÚBLICO E VER QUAL O MELHOR TIPO DE DESCOBERTA CABE PARA ELA.

BASICAMENTE A DESCOBERTA É COMO VAI VER O PRIMEIRO CONTATO DO CLIENTE COM O SEU NEGÓCIO, VAMOS AO EXEMPLO:

SE VOCÊ ESTÁ COM DOR NAS COSTAS E PRECISA DE UM MASSOTERAPEUTA, ONDE VOCÊ BUSCA ELE ONLINE?

NO GOOGLE, NO INSTAGRAM, FACEBOOK, ESSA RESPOSTA (CASO VOCÊ SEJA O MASSOTERAPEUTA EM QUESTÃO) VAI TE LEVAR PARA ONDE VOCÊ DEVERIA ESTAR PARA SER DESCOBERTO!

AGORA, SE VOCÊ TEM UM PRODUTO INÉDITO, OU QUE VOCÊ NÃO CONSIDERA QUE AS PESSOAS VÃO BUSCAR EXATAMENTE PELO SEU PRODUTO/SERVIÇO, VOCÊ PODE USAR ESSA TÉCNICA PENSANDO EM RAMOS PARECIDOS COM O SEU, DANDO UMA OLHADA NOS CONCORRENTES OU ATÉ MESMO SIMPLIFICANDO O SEU PRODUTO/SERVIÇO PARA QUE ELE SEJA DESCOBERTO COM MAIS FACILIDADE PELO PÚBLICO.

INTERESSE PARA CAPTAÇÃO DE LEAD

LEGAL, SEU CLIENTE JÁ SABE QUEM É VOCÊ, MAS E AI... COMO MOSTRAR UM DIFERENCIAL PARA QUE ELE TENHA INTERESSE NO SEU NEGÓCIO?

COISAS GRÁTIS!

QUEM NÃO GOSTA DE COISAS DE GRAÇA, E VOCÊ NÃO PRECISA SAIR POR AI DANDO PRESENTES, MONTEI ESSA LISTA PARA AJUDAR NESSE PASSO:

- **CONTEÚDO:** PODE SER UM POST NAS REDES SOCIAIS, BLOG, SITE, SOBRE UM TUTORIAL, UMA INFORMAÇÃO RELEVANTE, UMA DICA, QUALQUER COISA QUE VOCÊ TENHA CONHECIMENTO E POSSA PASSAR SEM COBRAR NADA, PENSANDO NO FUTURO.
- **EBOOK:** TEM UM EBOOK PRONTO SOBRE O SEU TRABALHO OU SOBRE ALGO RELACIONADO QUE VAI SER LEGAL PARA O SEU CLIENTE? COLOQUE ELE NO SEU SITE E EM TROCA PEÇA UM EMAIL, WHATS, OU QUALQUER TIPO DE CONTATO DO INTERESSADO (COLHA A CAPTURA DE LEAD AI).
- **SORTEIO:** TEM ALGUM PRODUTO PARA SORTEAR, SEU TEMPO PRESTANDO UM SERVIÇO, FAÇA UM SORTEIO NAS REDES, USE UM FORMULÁRIO* DO GOOGLE PARA CAPTAR O CONTATO DOS INTERESSADOS E APROVEITE PARA DEIXAR O SORTEIO ORGANIZADO.
- **DOCUMENTOS:** TEM UMA PLANILHA LEGAL, UM PDF QUE VAI AJUDAR COM INFORMAÇÕES, MESMO PASSO DO EBOOK, PEÇA UM CONTATO EM TROCA E DISPONIBILIZE ESSE MATERIAL DE GRAÇA.

*COMO CRIAR UM FORMULÁRIO NO GOOGLE:
[HTTPS://SUPPORT.GOOGLE.COM/DOCS/ANSWER/6281888?CO=GENIE.PLATFORM%3DDESKTOP&HL=PT-BR](https://support.google.com/docs/answer/6281888?co=genie.platform%3Ddesktop&hl=pt-br)

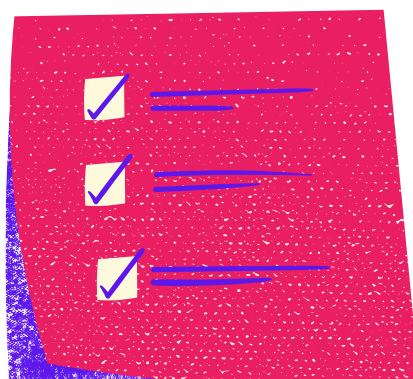
INTERESSE PARA CAPTAÇÃO DE LEAD

ESSA LISTA É SÓ UMA BASE, AS OPÇÕES SÃO INFINITAS, USE A SUA CRIATIVIDADE PARA GERAR O INTERESSE DO SEU FUTURO CLIENTE A PONTO DELE DAR O CONTATO DELE PARA VOCÊ.

ORGANIZE OS CONTATOS DESSES CLIENTES DA MELHOR FORMA, O IDEAL É QUE VOCÊ TENHA:

- **NOME**
- **WHATSAPP**
- **EMAIL**
- **ORIGEM DESSE CONTATO (REDES, SITE, ETC)**

COM ESSAS INFORMAÇÕES VOCÊ JÁ COMEÇA A VER ONDE TEM MAIOR DESCOBERTA E ASSIM PODE INVESTIR O SEU TEMPO NESSA FONTE.



CRIANDO OPORTUNIDADE

VOCÊ JÁ TEM O CONTATO DE UMA PESSOA QUE DEMONSTROU INTERESSE PELO SEU NEGÓCIO, CHEGOU A HORA DE TRABALHAR COM ISSO, O MELHOR AGORA É CRIAR A CONFIANÇA ENTRE VOCÊ E O SEU CLIENTE, SEJA UM ESPECIALISTA NO QUE FAZ E FALE SEMPRE COM PROPRIEDADE DOS ASSUNTOS QUE REALMENTE SABE, AQUELA VELHA FRASE É VERDADE:

"Ninguém conhece melhor seu negócio como você mesmo!"

ENTÃO, PENSE QUE SEU CLIENTE JÁ TEM INTERESSE PELO SEU NEGÓCIO, ELE JÁ DEU O CONTATO DELE PARA VOCÊ E JÁ CONSUMIU DE ALGUMA FORMA UMA PARTE DO SEU NEGÓCIO, E SE VOCÊ FEZ A LIÇÃO DE CASA E FEZ O CONTEÚDO GRATUITO BEM BACANA, ESSE LEAD JÁ TEM ALGUM TIPO DE ENGAJAMENTO COM VOCÊ, E ISSO HOJE EM DIA QUER DIZER CONFIANÇA, E CLARO QUE A GENTE SÓ COMPRA DE QUEM A GENTE CONFIA!

CRIANDO OPORTUNIDADE

VOCÊ TEM QUE FAZER UM CONTATO MAIS DIRETO COM ESSE CLIENTE AGORA, E AÍ ENTRAM AS FERRAMENTAS QUE PODEM SIMPLIFICAR A SUA VIDA, MAS EM RESUMO AS SUAS OPÇÕES SÃO:

- ENVIO DE EMAIL MKT
- MENSAGEM DIRETA VIA WHATSAPP
- MENSAGEM DIRETA NAS REDES SOCIAIS

MAIS UMA VEZ, SE COLOQUE NA POSIÇÃO DO SEU CLIENTE, E, SE VOCÊ VOCÊ, QUAL MELHOR FORMA DE SER ABORDADO PARA COMPRAR O SEU PRODUTO/SERVIÇO.

VOCÊ PODE TESTAR TODOS OS MEIOS DE CONTATO COM ESSE CLIENTE, O IMPORTANTE É MANTER UMA BOA RELAÇÃO E NÃO METRALHAR O CLIENTE COM "COMPRA AQUI, COMPRA AGORA, COMPRA COMPRA COMPRA".

LEMBRE-SE DE ALIMENTAR ESSE CLIENTE COM CONTEÚDO RELEVANTE E NÃO PRESSIONAR ELE PARA UMA COMPRA PRECIPITADA, MAS VAMOS FALAR DAS TÉCNICAS AGORA.

CRIANDO OPORTUNIDADE EMAIL MARKETING

SE VOCÊ TEM UMA LISTA COM NOME E EMAIL DESSES POSSÍVEIS CLIENTES, O EMAIL MARKETING É SEMPRE UMA BOA PEDIDA, EXISTEM FERRAMENTAS GRATUITAS PARA ENVIO DESSES EMAILS EM MASSA, NORMALMENTE LIMITADAS PELA QUANTIDADE DE EMAILS OU DE ENVIOS.

**MAILCHIMP: [HTTPS://MAILCHIMP.COM/](https://mailchimp.com/)
PERMITE ATÉ 2 MIL ENVIOS DE EMAIL POR MÊS DE GRAÇA**

**SENDGRID: [HTTPS://SENDGRID.COM/](https://sendgrid.com/)
PERMITE ATÉ 100 ENVIOS DE EMAIL POR DIA DE GRAÇA**

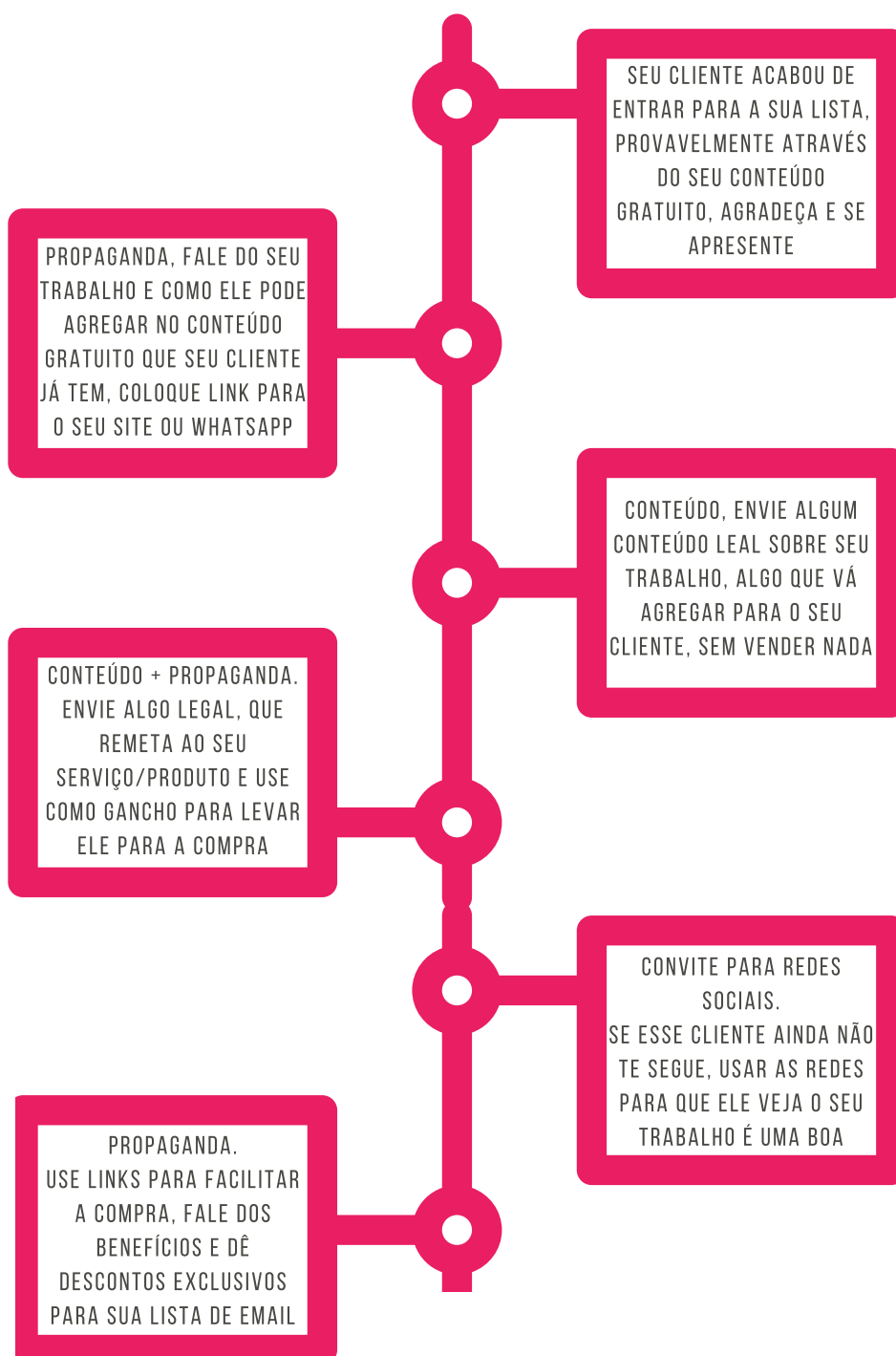
ESSES SÃO SÓ ALGUNS EXEMPLOS, MAS VOCÊ PODE ACHAR MUITOS OUTROS NA INTERNET.

O MAIS COMPLICADO DESSAS FERRAMENTAS É QUE A MAIORIA É EM INGLÊS, MAS VOCÊ PODE USAR UM GOOGLE TRADUTOR PARA TE AJUDAR NESSA SE NÃO TIVER FAMILIARIDADE COM O IDIOMA.

ASSIM QUE VOCÊ ESCOLHER A SUA FERRAMENTA É HORA DE CRIAR A SUA CAMPANHA DE EMAILS, QUE BASICAMENTE É ESCREVER O EMAIL E SELECIONAR PARA QUEM ELE SERÁ ENVIADO, VOCÊ PODE DIVIDIR O SEU PÚBLICO POR ORIGEM, DATA, E ASSIM IR TRABALHANDO COM ELE DE DIFERENTES FORMAS DE ABORDAGEM.

CRIANDO OPORTUNIDADE EMAIL MARKETING

O CAMINHO IDEAL PARA QUE VOCÊ MANDE SEUS EMAILS É:



CRIANDO OPORTUNIDADE EMAIL MARKETING

REPITA SEMPRE ESSA SEQUENCIA, NÃO DEIXE O SEU CLIENTE SEM RECEBER O SEU CONTATO, QUANDO ISSO ACONTECE E VOCÊ PASSA UM PERÍODO SEM SE COMUNICAR COM O CLIENTE, QUANDO "RESSURGE" DO NADA, PODE PARECER OPORTUNISMO OU SEU CLIENTE JÁ PODE TER ESQUECIDO DE VOCÊ.

DEPOIS DE ALGUM TEMPO ENVIANDO EMAILS, VOCÊ DEVE IR ACOMPANHANDO VIA RELATÓRIOS (NORMALMENTE DISPONÍVEIS NAS PRÓPRIAS FERRAMENTAS DE ENVIO DE EMAIL MKT) QUAL A PORCENTAGEM DE CLIENTES QUE ESTÃO ABRINDO E INTERAGINDO COM OS SEUS CONTATOS E IR ADEQUANDO A FREQUÊNCIA DE ENVIOS E CONTEÚDOS DE ACORDO COM OS RESULTADOS.

NÃO ESQUEÇA DE USAR SEMPRE LINKS DIRECIONANDO PARA O SEU SITE, WHATSAPP E TAMBÉM PARA AS SUAS REDES SOCIAIS, UM CLIENTE QUE TE ACOMPANHA NAS REDES É UM CLIENTE MAIS FÁCIL DE SER TRABALHADO.

CRIE TAMBÉM TÍTULOS CRIATIVOS PARA SEUS EMAILS QUE DEIXEM O SEU CLIENTE COM VONTADE DE VER O CONTEÚDO DAQUELE EMAIL.

CRIANDO OPORTUNIDADE ENVIO DE MENSAGENS DIRETAS

TUDO MUNDO VIVE COM O WHATSAPP ABERTO O DIA TODO, ENTÃO A CERTEZA DE CHEGAR NO SEU CLIENTE POR LÁ É ENORME, PORÉM POR SER UMA FERRAMENTA MUITO PESSOAL, VOCÊ DEVE SER SUTIL NA HORA DESSE ENVIO, ISSO SERVE TAMBÉM PARA AS REDES SOCIAIS, SER INVASIVO DEMAIS PODE DEIXAR A SUA RELAÇÃO COM O CLIENTE ESTREMECIDA. VEJA ESSE EXEMPLO SIMPLES DE MENSAGEM:

OLÁ <NAME>, MEU NOME É XXXXX E RECENTEMENTE VOCÊ ACESSOU O MEU CONTEÚDO GRATUITO NO SITE XXXXX, E FOI DAÍ QUE PEGUEI O SEU CONTATO.

QUERO, ALÉM DE PERGUNTAR O QUE ACHOU SOBRE O CONTEÚDO QUE BAIXOU, APROVEITAR PARA DIZER QUE ESTOU POR AQUI CASO PRECISE DE ALGUMA AJUDA OU TIRAR ALGUMA DÚVIDA.

GOSTARIA DE ENVIAR POR AQUI OUTROS CONTEÚDOS RELEVANTES BASEADO NO MEU TRABALHO E ACREDITO QUE VOCÊ VAI GOSTAR.

ASSIM VOCÊ CONSEGUE A ABERTURA DO CLIENTE PARA ENVIAR OUTRAS MENSAGENS E TAMBÉM CONSEGUE UMA INTERAÇÃO COM ELE, FAZENDO COM QUE RESPONDA AS SUAS MENSAGENS.

VOCÊ PODE USAR UMA LISTA DE TRANSMISSÃO PARA ENVIO DE MENSAGENS EM MASSA, MAS SÓ ADICIONE O SEU CLIENTE NESSA LISTA DEPOIS DA PRIMEIRA TROCA DE MENSAGENS, ASSIM VOCÊ TEM CERTEZA QUE ELE VAI RECEBER AS MENSAGENS DA LISTA.

CRIANDO OPORTUNIDADE ENVIO DE MENSAGENS DIRETAS

NÃO ENVIE MENSAGENS TODOS OS DIAS, PENSE NUM FLUXO DE MENSAGENS SEMANAIS OU ATÉ 2X POR SEMANA, SEMPRE DURANTE A SEMANA, DIAS ÚTEIS, E DENTRO DO HORÁRIO COMERCIAL.

DEIXE O SEU WHATSAPP PROGRAMADO PARA RESPONDER AUTOMATICAMENTE QUANDO VOCÊ NÃO ESTIVER ONLINE, VOCÊ SÓ CONSEGUIRÁ FAZER ESSA CONFIGURAÇÃO SE O SEU WHATSAPP FOR O BUSINESS, E CONFIGURE TAMBÉM UMA MENSAGEM NAS SUAS REDES PARA QUE SEU CLIENTE TENHA UMA RESPOSTA RÁPIDA MESMO QUANDO VOCÊ NÃO ESTIVER.

COMO TER WHATSAPP BUSINESS: [HTTPS://TECNOBLOG.NET/243395/COMO-USAR-WHATSAPP-FOR-BUSINESS/](https://tecnoblog.net/243395/como-usar-whatsapp-for-business/)

PASSO A PASSO PARA CONFIGURAR MENSAGEM AUTOMÁTICA NO WHATSAPP BUSINESS: [HTTPS://TECNOBLOG.NET/274576/COMO-COLOCAR-MENSAGEM-AUTOMATICA-NO-WHATSAPP/](https://tecnoblog.net/274576/como-colocar-mensagem-automatica-no-whatsapp/)

COMO CONFIGURAR MENSAGEM AUTOMÁTICA NO INSTAGRAM: [HTTPS://EFEITOVIRAL.COM.BR/MENSAGEM-AUTOMATICA-NO-INSTAGRAM/](https://efeitoviral.com.br/mensagem-automatica-no-instagram/)

COMO CONFIGURAR MENSAGEM AUTOMÁTICA NO FACEBOOK: [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/BUSINESS/NEWS/COMO-CRIAR-RESPOSTAS-AUTOMATICAS-NO-MESSENGER](https://www.facebook.com/business/news/como-criar-respostas-automaticas-no-messenger)

CRIANDO OPORTUNIDADE ENVIO DE MENSAGENS DIRETAS

MESMO COM AS MENSAGENS AUTOMÁTICAS, FIQUE SEMPRE DE OLHO PARA QUE VOCÊ CONSIGA RESPONDER O MAIS RÁPIDO POSSÍVEL AS SUAS MENSAGENS, LEMBRE-SE QUE SE O CLIENTE MANDOU A MENSAGEM NAQUELE MOMENTO, ESTE É O MELHOR MOMENTO PARA QUE VOCÊ CONVERSE COM ELE E AS SUAS CHANCES DE VENDA SEJAM MAIORES.

DEFINA COMO VAI SER ESSA COMUNICAÇÃO, SE SERÁ MAIS FORMAL, DESCOLADA, MAIS DIRETA, MAS NUNCA, NUNCA USE ABREVIACÕES OU GÍRIAS QUE PODEM DEIXAR O SEU CLIENTE INTIMIDADO OU QUE DIFICULTE O ATENDIMENTO.

CASO O SEU CLIENTE PERGUNTE O PREÇO, POR EXEMPLO, RESPONDA DE FORMA CLARA, E DEPOIS CONTE MAIS SOBRE O SEU TRABALHO: O PREÇO É XXXX, E OS BENEFÍCIOS SÃO ENORMES, POIS SOU ESPECIALISTA EM XXX E O DIFERENCIAL É XXXX.

SEMPRE RESPONDA A PERGUNTA DO SEU CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR, DE PREFERÊNCIA NA PRIMEIRA LINHA DA SUA RESPOSTA, E COMPLEMENTE COM AS INFORMAÇÕES QUE VOCÊ ACHAR MAIS RELEVANTES, ASSIM NÃO PASSA UM AR DE "ENROLAÇÃO" E CONSEGUE DEIXAR A CONVERSA MAIS FLUIDA!

TRANSFORMANDO O LEAD EM CLIENTE

VOCÊ JÁ TEM UMA RELAÇÃO DE CONFIANÇA COM O SEU LEAD, ELE JÁ TE CONHECE E JÁ SABE SOBRE O SEU TRABALHO, SE ESSE LEAD ESTÁ COM VOCÊ ATÉ AQUI, O PRÓXIMO PASSO É TRANSFORMAR ELE EM CLIENTE EFETIVO.

PARA ISSO, CRIE A "SENSAÇÃO DIAMANTE" QUE GERA A NECESSIDADE DE COMPRA DO SEU CLIENTE NAQUELE MOMENTO.

"NA VERDADE, A ESCASSEZ DE DIAMANTES É ARTIFICIAL. EM 1870, FOI ENCONTRADA UMA ENORME QUANTIDADE DA PEDRA EM MINAS DA ÁFRICA DO SUL. SE TODAS ELAS FOSSEM COLOCADAS NO MERCADO, A OFERTA DE DIAMANTES SERIA MUITO MAIOR QUE A DEMANDA E ISSO DERRUBARIA O PREÇO DA PEDRA. SENDO ASSIM, FOI CRIADO UM CARTEL ENTRE AS MINAS PARA ABASTECER O MERCADO COM DIAMANTES AOS POUCOS. NO FIM DAS CONTAS, UM ANEL DESSA PEDRA PODE SAIR BEM MAIS CARO DO QUE UMA JOIA COM ESMERALDA, SAFIRA OU RUBI, AINDA QUE ELAS SEJAM BEM MAIS RARAS."

ASSIM QUE VOCÊ CRIA ESSA ESCASSEZ DO SEU SERVIÇO/PRODUTO VOCÊ GERA A NECESSIDADE DE COMPRA RÁPIDA NO SEU CLIENTE, ENTÃO MOSTRAR A VANTAGEM DE COMPRAR AGORA, SEJA POR ESCASSEZ DO PRODUTO OU PROMOÇÕES POR TEMPO DETERMINADO VÃO AJUDAR NA DECISÃO DO SEU CLIENTE.

TRANSFORMANDO O LEAD EM CLIENTE

FAÇA PROMOÇÕES EXCLUSIVAS PARA DETERMINADOS GRUPOS DE CLIENTES, POR EXEMPLO:

- **X% DE DESCONTO PARA CLIENTES DO INSTAGRAM**
- **X% DE DESCONTO PARA CLIENTES DO FACEBOOK**
- **X% DE DESCONTO PARA CLIENTES DA LISTA DE TRANSMISSÃO DO WHATSAPP**
- **X% DE DESCONTO PARA CLIENTES DA LISTA DO EMAIL MKT**

ASSIM, ALÉM DE CONSEGUIR TRANSFORMAR O LEAD EM CLIENTE, VOCÊ TAMBÉM CRIA UMA VANTAGEM PARA QUE AQUELA PESSOA CONTINUE RECEBENDO OS SEUS CONTATOS, LEMBRANDO QUE É OBRIGATÓRIO QUE VOCÊ DEIXE A ALTERNATIVA PARA QUE O CLIENTE FAÇA A OPÇÃO DE SAIR DA SUA LISTA E PARAR DE RECEBER SUAS MENSAGENS, ENTÃO SEMPRE GERE VALOR PARA QUE ELE NÃO FAÇA ESSA ESCOLHA!

ASSIM QUE VOCÊ CRIA ESSA ESCASSEZ DO SEU SERVIÇO/PRODUTO VOCÊ GERA A NECESSIDADE DE COMPRA RÁPIDA NO SEU CLIENTE, ENTÃO MOSTRAR A VANTAGEM DE COMPRAR AGORA, SEJA POR ESCASSEZ DO PRODUTO OU PROMOÇÕES POR TEMPO DETERMINADO VÃO AJUDAR NA DECISÃO DO SEU CLIENTE.

FIDELIZANDO O CLIENTE NOVAS VENDAS

NUNCA ESQUEÇA QUE UM CLIENTE QUE JÁ COMPROU TEM GRANDES CHANCES DE VOLTAR A COMPRAR SE VOCÊ FIDELIZAR ELE, E ALÉM DISSO, UM CLIENTE SATISFEITO É A MELHOR ESTRATÉGIA DE VENDAS, ELE FAZ INDICAÇÕES E VOCÊ NÃO "GASTA" NADA COM ISSO.

VOCÊ PODE SEGUIR ESSA LISTA SIMPLES PARA SER GENTIL COM O SEU CLIENTE E NÃO PARECER FORÇADO OU PASSAR A IMPRESSÃO DE QUE ESTÁ QUERENDO ALGO EM TROCA:

- **CARTÃO DE AGRADECIMENTO NA COMPRA: UMA CARTA SIMPLES, PODE SER DIGITAL OU IMPRESSA SE VOCÊ FIZER A ENTREGA DE PRODUTOS OU PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS PESSOALMENTE. SE VOCÊ CAPRICHAR NO CARTÃO PODE DAR A "SORTE" DO SEU CLIENTE POSTAR SOBRE ISSO NAS REDES DELE.**
- **REPOST NAS SUAS REDES: FALE PARA O SEU CLIENTE POSTAR FEEDBACKS SOBRE VOCÊ NAS REDES DELE, ASSIM VOCÊ REPOSTA NA SUA, ASSIM ALEGRA O SEU CLIENTE COM O RECONHECIMENTO E APROVEITA PARA MOSTRAR OS FEEDBACKS POSITIVOS PARA NOVOS CLIENTES.**
- **BRINDES: VOCÊ PODE DAR UMA AMOSTRA DE UM OUTRO PRODUTO/SERVIÇO SEU, ALGUM MIMO JUNTO COM A PRIMEIRA COMPRA, NÃO PRECISA SER NADA CUSTOSO PARA VOCÊ, MAS TEM QUE DEMONSTRAR CARINHO PARA O SEU CLIENTE.**
- **CUPOM DE DESCONTO: ENVIE CUPONS DE DESCONTO PARA RECOMPRA, CRIE PROGRAMAS DE FIDELIDADE COM DESCONTOS PROGRESSIVOS, FAÇA SEU CLIENTE SE SENTIR VALORIZADO.**

DA PIMENTA

DICAS DE COMUNICAÇÃO NAS REDES SOCIAIS

COMPORTAMENTO NAS REDES SOCIAIS

DEFINA SE SEU NEGÓCIO VAI FALAR DE FORMA MAIS FORMAL OU MAIS DESCOLADA, MAS SEJA SEMPRE NATURAL, SE A SUA FORMA DE FALAR NO DIA A DIA É UMA, NÃO MUDE ELA NA HORA DE POSTAR NAS SUAS REDES, ASSIM VOCÊ NÃO PRECISA SE ESFORÇAR NA HORA DE POSTAR E A ESCRITA FLUI MELHOR!

FALE SEMPRE NA PRIMEIRA PESSOA, DIRETO COM O SEU CLIENTE, SEM GENERALIZAR

DESCOMPLIQUE! NÃO CRIE MUITAS REGRAS PARA SEU CLIENTE COMPRAR, SEJA SIMPLES

CRIE CONTEÚDOS RELEVANTES NAS REDES, NÃO METRALHE A VENDA SEM PARAR NA SUA PÁGINA

TENHA SEU PRODUTO/SERVIÇO BEM CLARO E DEFINIDO, FAÇA COM QUE SEUS CLIENTES ENTENDAM LOGO DE CARA

TENHA CONTINUIDADE, NÃO FIQUE MUITO TEMPO SEM POSTAR, ESSES PERÍODOS GERAM ESQUECIMENTO

DA PIMENTA

COMO CRIAR CONTEÚDO PARA REDES E BLOG

CRIANDO CONTEÚDO

QUANDO FALEI AQUI SOBRE CRIAR CONTEÚDOS RELEVANTES PARA ENVIAR NOS EMAILS MKT, ISSO SERVE TAMBÉM PARA SUAS REDES SOCIAIS E BLOG/SITE.

PRIMEIRO DE TUDO, VAMOS A LISTA DE DICAS:

- **TENHA PROPRIEDADE NO ASSUNTO QUE VAI FALAR, NÃO FALE ANTES DE BUSCAR TODAS AS INFORMAÇÕES E NUNCA CRIE FAKE NEWS**
- **USE UM LINGUAJAR SIMPLES, NÃO SER QUE VOCÊ VÁ ESCREVER UM ARTIGO CIENTÍFICO, VOCÊ NÃO PRECISA COMPLICAR**
- **BUSQUE INSPIRAÇÕES, LEIA ARTIGOS SEMELHANTES ANTES DE ESCREVER O SEU, VEJA O QUE OS CONCORRENTES ESTÃO FALANDO E ENCONTRE OS TEMAS QUE VOCÊ GOSTARIA DE TER LIDO E NÃO ENCONTROU, NESSA BRECHA VOCÊ ENTRA CRIANDO CONTEÚDOS INÉDITOS**
- **PENSE EM COMO O SEU CLIENTE ACHARÁ VOCÊ EM UMA BUSCA ORGÂNICA NO GOOGLE, POR EXEMPLO:**

SOU TERAPEUTA,
OFEREÇO SERVIÇOS
PARA PESSOAS COM
DEPRESSÃO.

TEMAS QUE MEU
CLIENTE PROCURA NO
GOOGLE:
O QUE É DEPRESSÃO,
COMO TRATAR, TEM
CURA...

CRIE TEXTOS SOBRE
ESSES ASSUNTOS, COM
INFORMAÇÕES
RELEVANTES E FALE
COM PROPRIEDADE

CRIANDO CONTEÚDO

PENSE SEMPRE NA BUSCA DO SEU CLIENTE, POIS COMO ELE AINDA NÃO TE CONHECE E TALVEZ NEM SAIBA SOBRE O SEU PRODUTO/SERVIÇO, COMO ELE CHEGARIA ATÉ VOCÊ. FOI O EXEMPLO ANTERIOR, UMA PESSOA QUE ESTÁ COM DEPRESSÃO PROVAVELMENTE VAI BUSCAR POR TEXTOS NO GOOGLE QUE FALEM SOBRE A SITUAÇÃO DELA, TEXTOS QUE TENHAM INFORMAÇÕES PARA QUE ELA CONSIGA UMA SOLUÇÃO PARA O SEU PROBLEMA E É ASSIM COM TODOS OS RAMOS, O ANTERIOR FOI SÓ UM EXEMPLO.

VOCÊ PODE CRIAR VÁRIOS CONTEÚDOS SOBRE O MESMO TEMA, POSTS NAS SUAS REDES, NO SEU SITE, QUANTO MAIS RELEVANTE E MAIS CONFIANÇA VOCÊ PASSAR PARA O SEU CLIENTE ENQUANTO ELE LÊ, MAIOR AS CHANCES DESTE USUÁRIO COMPRAR DE VOCÊ, AFINAL COMPRAMOS DE QUEM NOS PASSA CONFIANÇA, SEJA SEMPRE ESPECIALISTA NO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO.

DA PIMENTA

CAROLINA GOOS
@DAPIMENTA_