



#AULA45
COMO
ACELERAR
AS VENDAS
de produtos em
negócios locais

com
Leandro Rosadas

100 PASSOS **3.0**

O que você precisa fazer para conseguir vender produtos na internet? O que você precisa para estabelecer estratégias para poder vender mais?

- ▶ Tudo está diretamente ligado em como você aplica os gatilhos mentais e as estratégias de vendas ao mesmo tempo.
- ▶ Quando falamos de negócios locais e vendas de produtos, fazer eventos funcionam muito bem.
- ▶ Faça eventos diferentes, com nomes diferentes, com características diferentes para você ter resultado.
- ▶ Um evento que funciona muito bem é a Live Shop.
- ▶ Live Shop é uma Live para vender produtos. Ela se baseia em entretenimento com venda.
- ▶ O que fazer para atrair pessoas durante a Live Shop? Você pode oferecer sorteios, brindes, mas além disso, precisa ter entretenimento, entrega e conteúdo.
- ▶ Crie antecipação para a Live Shop. Crie um post nos stories com um lembrete ou contagem regressiva da sua live.
- ▶ A Live Shop pode ser feita no Instagram ou no YouTube.
- ▶ Mostre a preparação para a live. Peça às pessoas para te ajudarem a escolher os brindes.
- ▶ É importante criar os eventos, pois eles te garantem vendas recorrentes.
- ▶ Aplique o gatilho da escassez, avise que o evento será só naquele dia, uma oportunidade única.

- ▶ Na Live Shop você terá um preço diferenciado, um pouco mais barato que o normal para atrair as pessoas e gerar a escassez de comprar naquela hora, pois depois o preço voltará ao normal.
- ▶ Feche parcerias com outras pessoas para a sua live.
- ▶ Conduza as pessoas sempre para o seu WhatsApp Business, pois os negócios na internet são baseados em leads e dessa forma você gera leads orgânicos. Se você mandar a pessoa para o seu site e ela não comprar nada, você nunca vai saber quem é essa pessoa.
- ▶ Cada pessoa que acessa o seu WhatsApp, você passa a ter o contato e o nome dela.
- ▶ Envie uma mensagem de saudação e solicite que a pessoa salve o seu número e responda algo para receber promoções exclusivas. Pergunte o nome da pessoa e salve esse nome em seus contatos.
- ▶ Esqueça automação, automação não vende.
- ▶ Mensagem de ausência: Nesse momento estamos fechados, mas deixe o seu pedido que amanhã cedo iremos lhe atender.
- ▶ Quando você traz as pessoas para uma conversa mais próxima, você tende a vender mais.
- ▶ Coloque no seu perfil apenas o link do seu WhatsApp. Quanto menos caminho, maior a conversão.
- ▶ Antes de mandar uma mensagem de promoção, mande uma mensagem simples, como por exemplo: Oi, tudo bem? Aguarde as pessoas responderem, para em seguida enviar a mensagem. Toda pergunta obriga a pessoa a responder, por isso crie perguntas para gerar respostas.
- ▶ Não crie grupos. Fazer grupo é ruim, pois as pessoas entram e saem.

- ▶ Não use o bitly para gerar seu link encurtado para as pessoas irem para o seu Whatsapp. Use o próprio encurtador do Whatsapp: [https://wa.me/55\(DDD e seu número\)...](https://wa.me/55(DDD e seu número)...)
- ▶ Tudo que você postar no Instagram, reposte também nos stories/status das outras redes sociais e no WhatsApp.
- ▶ Mostre nos stories a sua loja todos os dias, os setores, os produtos novos, resenhas de produtos, usando o produto, etc.
- ▶ Use a filosofia dos 3 R: rotina, ritual e reunião. Mostre sua rotina, os rituais que você faz todos os dias e mostre você no atendimento às outras pessoas.
- ▶ Para o remarketing, utilize os números de telefone dos seus leads no Gerenciador de Anúncios do Facebook para rodar anúncios para essas pessoas.
- ▶ Uma maneira de aumentar os comentários dos seus posts é terminar sempre com uma pergunta. Uma pergunta no final dos textos é uma chamada para ação (CTA).
- ▶ Utilize o gatilho mental da prova social, isto é, mostre que o seu produto/serviço funciona através dos depoimentos dos seus clientes. Aproveite para postá-las em todos os locais.
- ▶ Utilize o gatilho da reciprocidade, isto é, use o seu Instagram para passar conhecimento para seus potenciais clientes. Ensine a sua audiência sobre o que você vende.
- ▶ As pessoas se conectam com a verdade e não apenas com designs bonitos. Não basta ter só um perfil da empresa, é preciso aparecer uma pessoa. Pessoas se conectam com pessoas.
- ▶ Use e abuse dos reels, pois a entrega está muito boa e fará com que você atraia cada vez mais clientes.
- ▶ A venda é feita através de perguntas bem feitas. Aprenda a fazer perguntas para vender e, nos stories, aprenda a fazer perguntas para gerar interação.