

# REDES SOCIAIS

1.

A grande vantagem de usar o Instagram para alcançar clientes é o fato de que essa mídia social funciona como ferramenta de pesquisa. Se você digitar “nutricionista + o nome da sua cidade”, vão aparecer muitos resultados.

2.

No Instagram você pode pesquisar pela profissão, pelo nicho ou pelas hashtags. Além disso, você pesquisar por gestores de tráfego que ensinam determinado nicho.

3.

Se você encontrar alguém que ensine dentistas a fazer seu próprio tráfego pago, com certeza nesse perfil você vai encontrar muitos dentistas. Basta, então, você prospectar cada um deles.

4.

Aproveite a pesquisa para construir sua pasta de referências de conteúdo e de anúncios bons para seu prospectado. Ao encontrar alguém para prospectar, estude essa pessoa, como também seu negócio.

5.

Veja os comentários desses profissionais e encontre mais pessoas daquele nicho para prospectar. E no Facebook a dinâmica é a mesma. Por lá, você vai encontrar muitos grupos. Vasculhe e analise esses grupos para prospectar.

6.

Na hora de pesquisar no YouTube, você pode encontrar muitos estudantes da área, por exemplo. No caso de odontologia é assim. Vá até os comentários do vídeo e pesquise por pessoas que podem receber uma mensagem sua.

7.

No YouTube é mais fácil encontrar possíveis clientes que estão mais engajados com o mercado, o que pode facilitar a sua prospecção. No LinkedIn refaça a mesma operação.

8.

No TikTok você terá de procurar mais informações sobre o prospectado e, provavelmente, terá que usar outras mídias sociais para encontrar mais informações sobre ele.