

COMO ENCONTRAR INFORMAÇÕES SOBRE OS CLIENTES

1.

A Plataforma “Contrate um Subido” é ideal para todo gestor de tráfego que está procurando por mais clientes. O primeiro passo é fazer o login e, em seguida, preencher seus dados.

2.

Em seguida, leia a descrição da vaga para entender o que a empresa precisa. Na sequência, leia as informações da seção “sobre a empresa” e pesquise por ela no Instagram ou no Google.

3.

Se você não encontrar as informações que precisa imediatamente, use a ferramenta Whois como te ensinei nos materiais passados. Através dela você vai conseguir encontrar o responsável pelo domínio do site da empresa.

4.

Quando você encontrar o nome do responsável procure pelo perfil dele nas mídias sociais da empresa para descobrir os canais mais diretos com os negócios. Siga o perfil da empresa no Instagram e engaje com eles.

5.

Se o dono do negócio tiver um perfil aberto no Instagram, colete mais informações sobre a rotina dele, os valores e hábitos como empreendedor e tudo isso pode ser usado estrategicamente na hora de prospectar.

6.

Entenda também como essa empresa vende, ou seja, se faça de um cliente para descobrir se o suporte da empresa é bom e atrativo. Se for um negócio local, procure mais informações no Google Meu Negócio.

7.

Além disso, procure muitas referências dos demais concorrentes (páginas, sites, anúncios) para entender como funciona o mercado em que essa empresa está inserida.

8.

Pesquise sobre o público-alvo daquele negócio para traçar uma estratégia de tráfego eficiente. Se você está buscando seu cliente, de cada 100 abordagens faça pelo menos 5 mais detalhadas como essa.