

REVOLUÇÃO DIGITAL

Aula 03 **Como vender mais em 2022 usando as redes sociais?**

Resumo



Objetivo da Aula:

- Aprender a usar as redes sociais a seu favor para vender mais.



Método preparar o jardim (e as borboletas vêm)



Em se tratando de rede social, o principal método de vendas é a ideia de montar o seu jardim e deixar que as borboletas (clientes) venham.

Como fazer para manter um ambiente atrativo para que os clientes venham até você?

É nesse espaço que entra o seu conteúdo e a maneira como você conduz a sua rede social. É um método de venda mais passivo, onde se deixa tudo pronto para quando o cliente quiser passar o cartão com você.



Google

É imprescindível estar presente no Google, em especial, quem faz atendimento local, prestadores de serviço e quem oferece produtos físicos. Faça tráfego pago no Google para divulgar seu negócio, é a melhor maneira para encontrar pessoas, invista dinheiro nisso.

YouTube



Tenha presença no YouTube. Use o campo abaixo do vídeo para dar todas as informações necessárias para que o cliente chegue até você. Coloque endereço atualizado, e-mail, telefone, WhatsApp. Não dificulte o acesso das pessoas para chegarem até você.

Quando falamos de vendas estamos pensando sempre em fazer o cliente caminhar na nossa esteira. Crie conteúdo como parte da sua estratégia comercial/venda.

Instagram

Como está a sua Bio no Instagram?



O seu Instagram tem que estar preparado para receber quem quer comprar de você. Tenha link, endereço se o seu atendimento for local, WhatsApp, e-mail na sua Bio.

É importante trazer o cliente para perto de si, fazendo com que sua rede social seja o hall de entrada.



TikTok

Seja uma pessoa encontrável. Organize também a bio do TikTok com todas as informações necessárias.

Níveis de consciência do cliente

Por que fazer conteúdo?

Para entreter as pessoas, atrair mais seguidores e amadurecer o nível de consciência do seu cliente.

A criação de conteúdo faz com que você atinja até o cliente que não sabia que queria comprar.



Funil de vendas

Topo de funil: são conteúdos para atrair muitas pessoas e não estão, necessariamente, vinculados a sua marca, serviço ou produto. É simplesmente um conteúdo inspiracional, um meme, ou algo que as pessoas gostam e compartilham naturalmente. O objetivo é a viralização. Não tem geração de autoridade, não tem geração de desejo e não conduz o cliente para lugar nenhum. É preciso fazer o cliente caminhar no funil de vendas, por isso não basta fazer somente conteúdo de topo.



Meio de funil: é onde a pessoa já segue o seu perfil e te conhece. É onde você gera desejo e vence objeções. É o momento que você mostra a sua autoridade e sua expertise.

Fundo de funil: é o momento que você vende, o cliente passa o cartão e vira, de fato, o seu cliente.

Entregue muito gratuitamente

Seja uma fonte inesgotável. Se você for capaz de entregar tudo gratuitamente significa que está estudando pouco. Seja uma pessoa que tenha muito para dar.

Não tem inspiração? Vá estudar! É uma maneira de ter sempre assunto nos stories, demonstrar autoridade e vencer objeções.

Na hora de vender: **VENDA!**



Não tenha vergonha e medo de ser inconveniente na hora de vender. No entanto, saiba a hora certa de vender. A pessoa só é inconveniente quando ela não sabe vender.

A venda vem depois de uma ajuda, depois que você foi útil e despertou o desejo. Você não chega do nada vendendo.

Se você entregar muito conteúdo gratuito, a venda vai ser mera consequência.

Consultoria Grátis

Se você ficar só respondendo caixinha e tirando dúvidas das pessoas gratuitamente, elas não entrarão no funil.

Se você não se gerar autoridade, se não deixar claro a diferença do pago para o gratuito, se não aprofundar o nível de consciência das pessoas, você vai ficar para sempre dando dicas grátis.

Não entregue tudo grátis no privado. Entregue grátis no público.

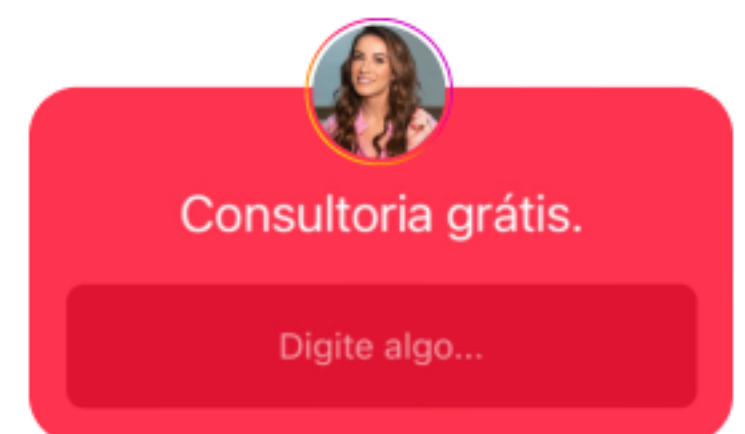
Eduque a sua audiência, mostre que o seu conteúdo gratuito é bom, mas ela precisa caminhar e ir para um outro nível.

Na hora de ensinar, ensine. Na hora de entreter, entretenha. Na hora de vender, venda.

Venda

Aprenda, teste, observe, veja como as pessoas que você já comprou na internet fazem. Repita, faça o que funciona.

Condução no direct é para levar para o WhatsApp e fechar negócio.



Abordagem 1x1

Abordagem 1 a 1 no direct mostra que a pessoa não sabe fazer marketing, não sabe atrair as pessoas.

A venda se faz ouvindo, gerando valor primeiro. Você destrói sua autoridade quando utiliza esse tipo de abordagem.

Condução para WhatsApp



Se você quiser vender, principalmente com prestação de serviços, terá que conduzir a pessoa para o WhatsApp. Quando ela te passa o número do telefone significa que deu o primeiro passo de comprometimento e está disposta a fechar com você.

Revenda para clientes atuais

Venda para os clientes que você já tem. Trate-os bem. Agrade-os. Trate os clientes que você já tem de forma muito superior ao mundo que está lá fora. Ouça-os.

Não deixe os seus clientes largados por desespero de atrair clientes novos.

Se o que você oferece é bom, resolve o problema do seu cliente e o deixa feliz, o mínimo que você pode fazer é oferecer mais para ele.

REVOLUÇÃO DIGITAL

Dúvidas?

Pergunte na nossa
comunidade no
Facebook
[clcando aqui](#) ou
acessando o
QRCode:



@valeskabruzzi

