



COMO UTILIZAR AS REDES SOCIAIS PARA CAPTAR MAIS CLIENTES

Utilizar as redes sociais para alavancar o seu negócio não é uma obrigatoriedade. Mas se você não utiliza esse meio de comunicação, está deixando passar uma grande oportunidade a favor da sua empresa. É um caminho para aproximar cada dia mais prospectos que podem se tornar clientes. Um processo de vendas pode ser resumido em 4 passos, e as redes sociais te auxiliará no primeiro deles, a captação de prospectos.

PROCESSO DE VENDAS:

1. Captação de cliente (prospecto)
2. Relacionar (presencial ou online)
3. Conquista: prospecto vira cliente
4. Entrega Em geral, as pessoas estão na internet para:
 1. Se divertir
 2. Aprender
 3. Relacionar
 4. Comprar

O ideal é você encontrar em qual desses aspectos você se encaixa. Sua empresa oferece diversão? Talvez sim, através de uma casa com piscina e área de lazer. Sua empresa ensina? Talvez sim, é o caso da minha empresa. Sua empresa instiga o relacionamento? Sua empresa instiga a compra? Você pode se encaixar em uma delas, mas também pode tentar aplicar um pouquinho em cada aspecto das redes sociais.



\$ Método EngGRANA \$

Mas e aí, você precisa ter um perfil profissional separado de um perfil pessoal? Lembre-se sempre: pessoas compram de pessoas! Sempre que há uma negociação, pessoas são envolvidas. As pessoas não compram de marcas, de empresas ou lojas, elas compram de pessoas. Pensando nisso, o ideal é que você tenha apenas um perfil, para pessoal e profissional.

Mas acontece que, a rede social é um potencializador de quem você é! Mesmo tendo a clareza de que pessoas compram de pessoas, nem sempre a sua personalidade é a mais confiável, concorda? Se você é acostumado postar fotos e vídeos em baladas até tarde da noite, festas e bagunça, isso pode gerar um sentimento ruim no seu cliente. Neste caso, é preferível ter um perfil profissional separado e manter o seu pessoal fechado para amigos e familiares.

SAIBA COMO FUNCIONAM AS REDES SOCIAIS.

Youtube • Consumir conteúdo • O público se prepara para assistir • Assistem no computador e televisão • Tempo de conteúdo mais longo • É uma plataforma pesquisável

Facebook • Os pais estão presentes • Público entre 35~45 anos • Fotos + vídeos + lives + grupos • Não é uma plataforma pesquisável

Instagram • Público entre 20~35 anos • Fotos • IGTV • Story • Não é pesquisável • Conteúdo de consumo rápido

WhatsApp/Telegram • Conversas • Grupos • Listas de transmissões