



Aula 2 – Prospectando Empresas

DESAFIO VEO3 PRO – by @azev300

1. Onde achar empresas

- **Google Maps** → pesquisa rápida de negócios locais (restaurantes, clínicas, academias).
 - **Instagram** → hashtags da cidade (#restauranteSP, #clínicaRJ).
 - **LinkedIn** → decisores (donos, gestores de marketing).
 - **Grupos locais** → Facebook, WhatsApp, associações de bairro.
-

2. Como identificar quem precisa

- Perfil sem vídeos ou só com fotos estáticas.
 - Pouco engajamento nas postagens.
 - Marcas que investem em promoções mas não mostram em vídeo.
 - Empresas com estrutura boa, mas comunicação fraca.
-

3. Nichos mais fáceis

- Restaurantes e bares (atrair clientes diariamente).
- Clínicas e academias (mostrar resultados, credibilidade).
- E-commerce/lojas online (precisam sempre de anúncios novos).
- Profissionais liberais (dentistas, advogados, personal trainer).

4. Forma de abordagem

- **Mensagem curta e direta:**

“Oi, fiz um vídeo de demonstração usando sua marca. Dá uma olhada 

- Sempre **enviar o vídeo primeiro** → o impacto abre a conversa.
- Depois mostrar valor: “Imagina ter isso toda semana, sem gastar com filmagem?”.

5. Desafio pro aluno

- Escolher 3 empresas hoje.
- Criar 1 vídeo de demonstração simples.
- Enviar mensagem curta com vídeo.
- Compartilhar no grupo do Desafio como foi a abordagem.