

• MARKETING

# PILARES DO MARKETING

- Captação de Clientes
- Redes Sociais
- Planejamento do Marketing

# CAPTAÇÃO DE CLIENTES

ATENÇÃO/ ATRAIR



GERAR VALOR/ PLANTAR

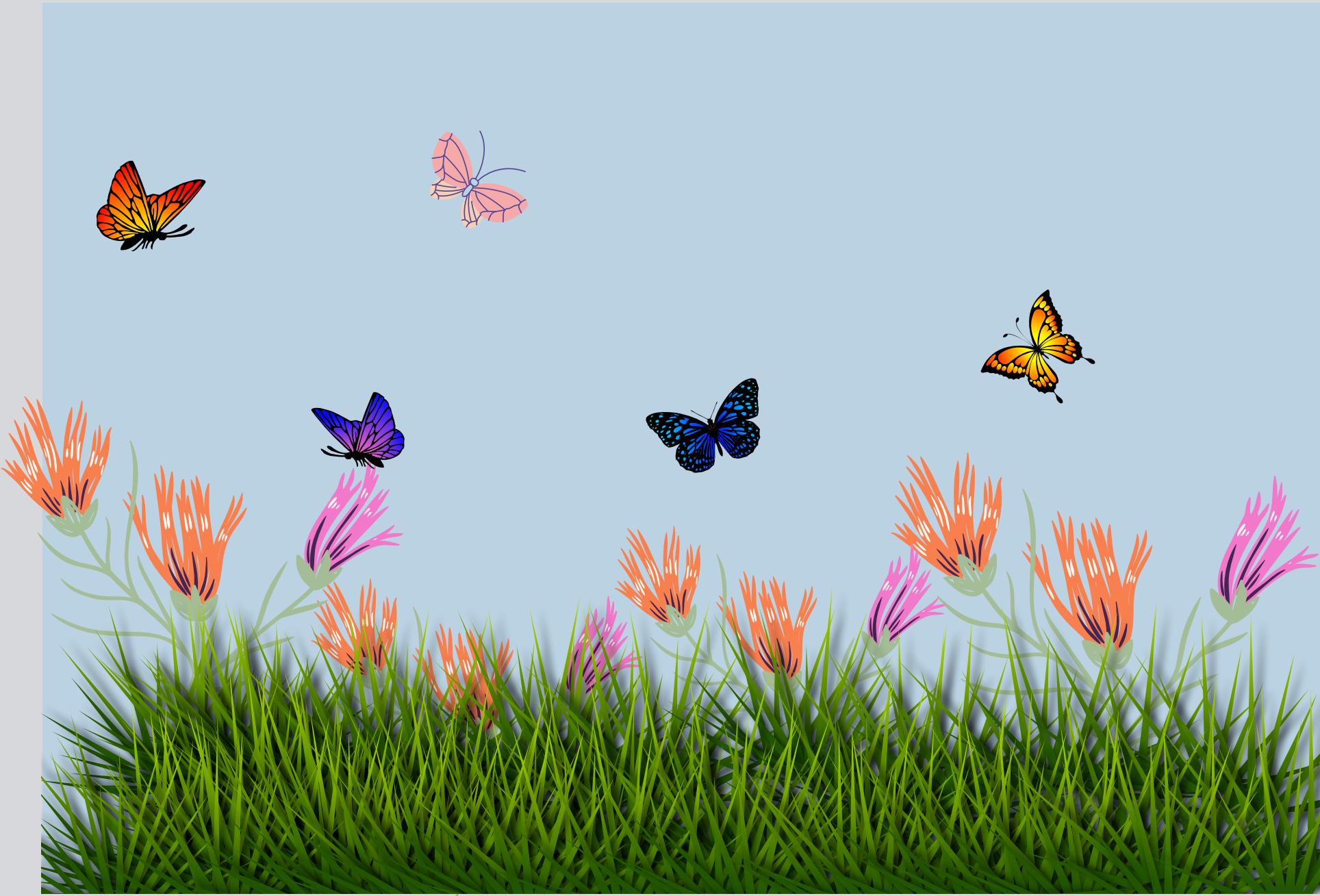


QUALIFICAR/ EDUCAR



VENDA/ AÇÃO

# COMO ATRAIR O MEU CLIENTE



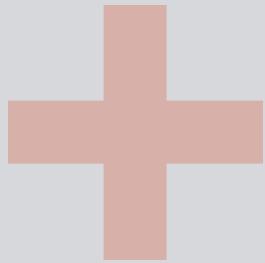


1



2

# **ATENÇÃO/ATRAIR**



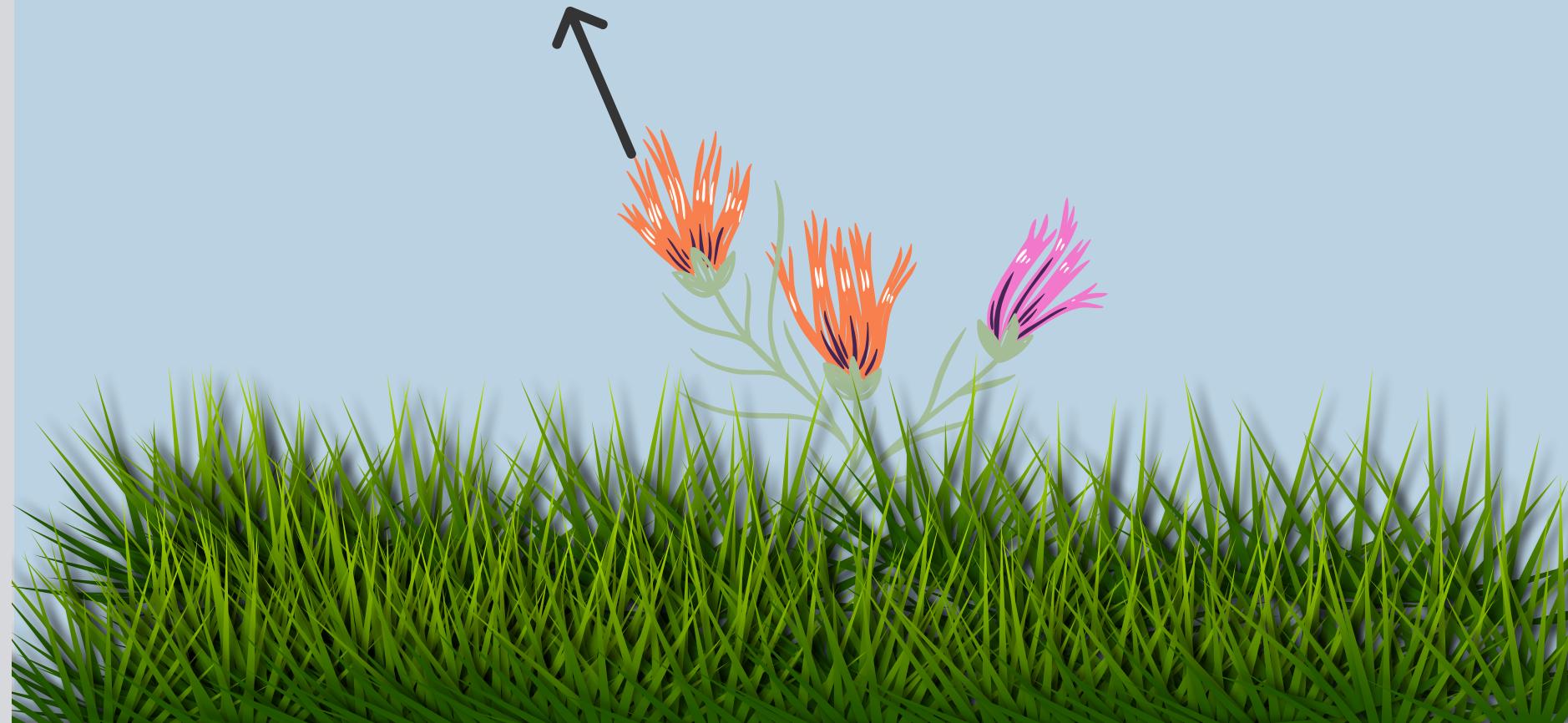
# **PERSUASÃO**

# **ATENÇÃO/ ATRAIR**

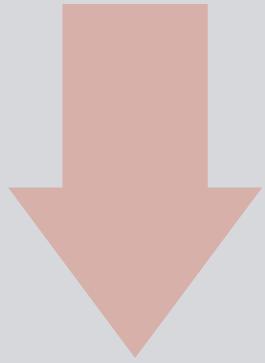
**Onde ela está?  
Como ela está?**

# CONTEÚDO

INFORMAÇÃO



# CONTEÚDO



# ATRAIR + SELECCIONAR

# **CLIENTE IDEAL/TIPOLOGIA DE PROJETO**



## **CONTEÚDO**

# **TIPOS DE CONTEÚDO**

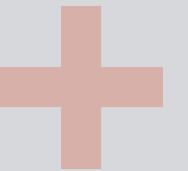


**OPORTUNIDADE**



**MEDO**

# FREQUÊNCIA

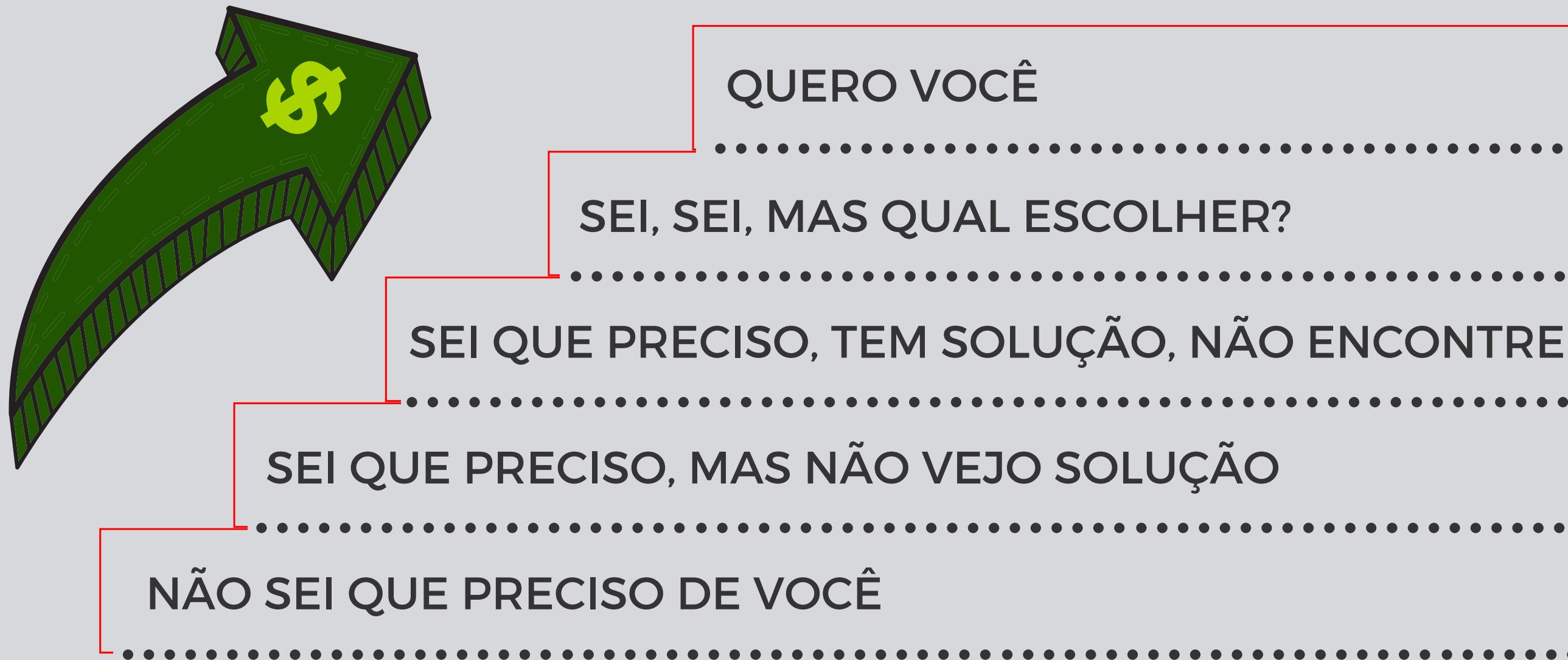


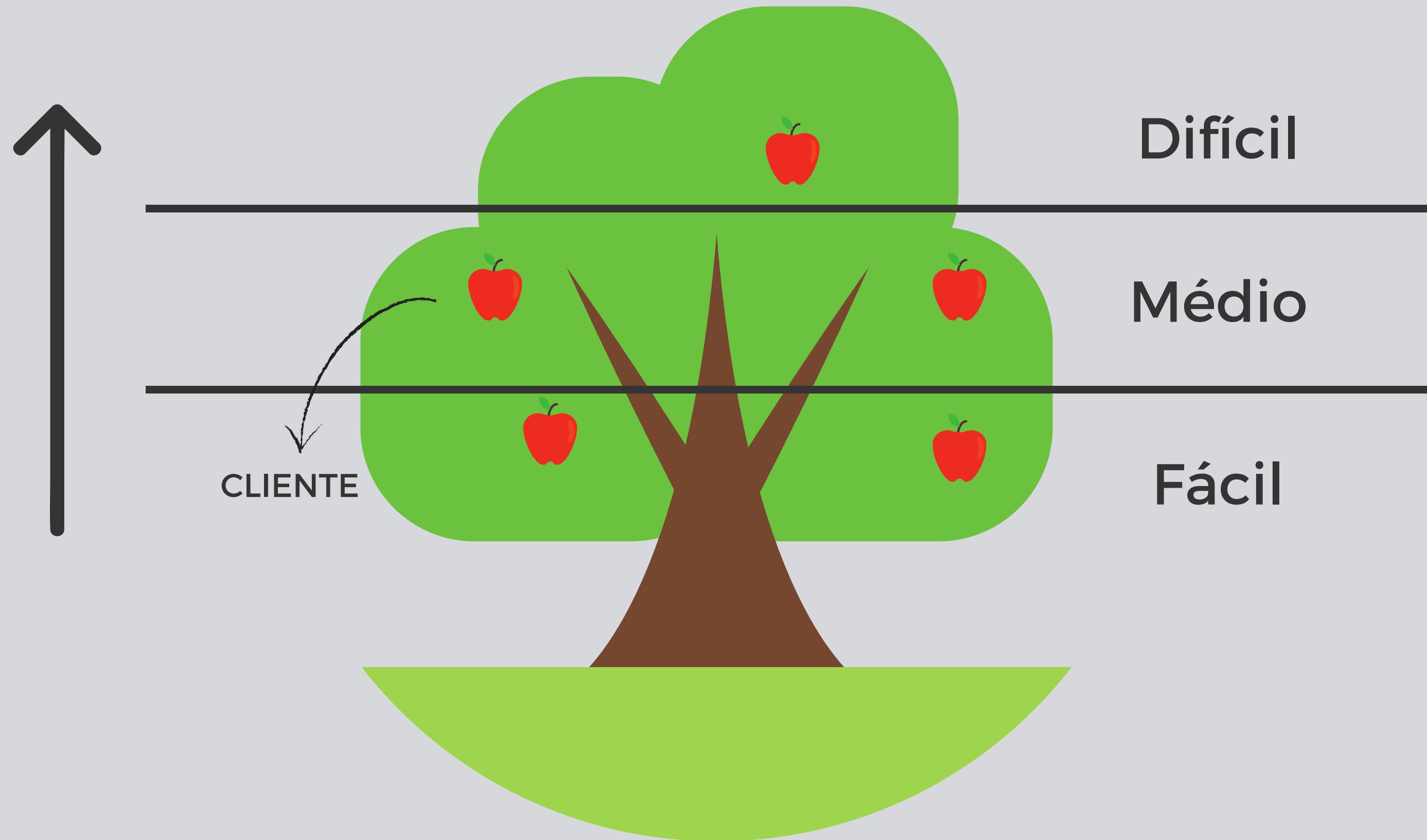
# CONSISTÊNCIA



## ATENÇÃO

# NÍVEIS DE CONSCIÊNCIA DO CLIENTE





**"VOCÊ BAIXA O PREÇO PORQUE  
NÃO SABE PERSUADIR"**

# **2<sup>a</sup> PILAR**

## **GERAR VALOR/ PLANTAR**



## **GATILHOS MENTAIS**

**"GATILHO MENTAL É A VITAMINA  
DAS SUAS MAÇÃS"**

# GATILHOS MENTAIS

- 1. Curiosidade
- 2. Prova Social
- 3. Autoridade
- 4. Cientificidade
- 5. Ganância
- 6. Prova concreta
- 7. Especificidade
- 8. Apelo à preguiça
- 9. Inimigo comum

- 10. Porque
- 11. Novidade
- 12. Comprometimento
- 13. Afinidade
- 14. Solução testada
- 15. Antecipação
- 16. Contraste
- 17. Garantia
- 18. Escassez

# PRINCIPAIS

- PROVA SOCIAL
- AUTORIDADE
- RECIPROCIDADE
- ESPECIFICIDADE
- ESCASSEZ

# PROVA SOCIAL



ANTES



DEPOIS

# AUTORIDADE



# RECIPROCIDADE



# ESPECIFICIDADE



# ESCASSEZ

 **emc\_realizacoes** · [Seguir](#) ...

Buraquinho

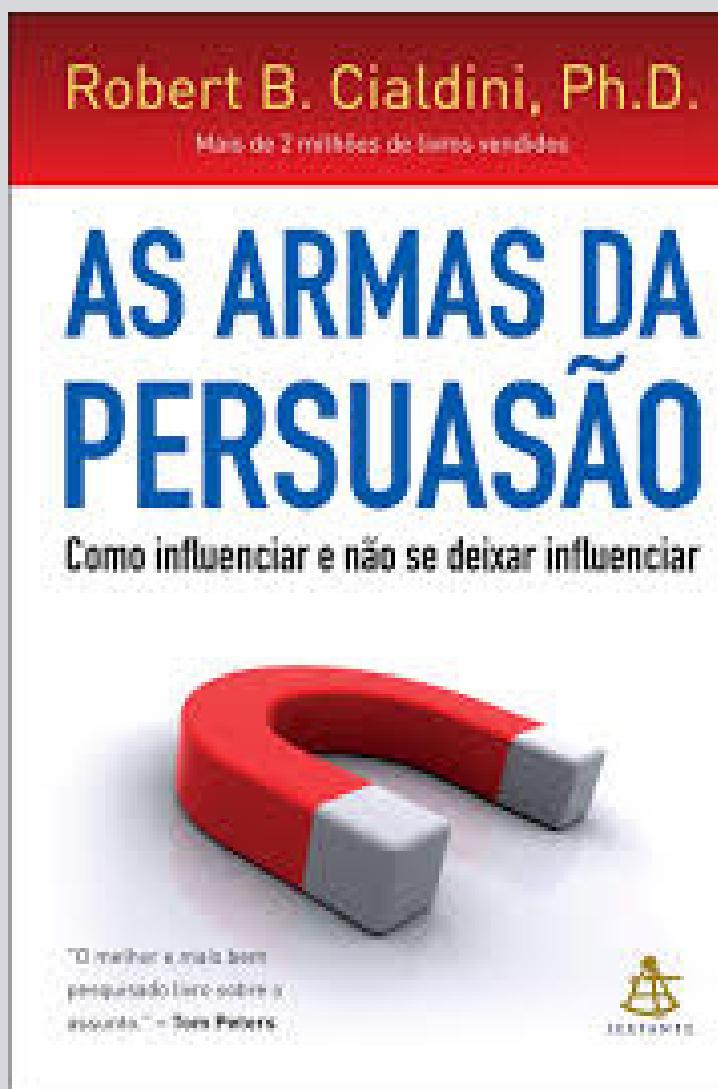
SUA CASA DE 4/4  
PRONTA PARA MORAR  
EM BURAQUINHO



ÚLTIMAS UNIDADES

**EMC**  
REALIZAÇÕES

# LIVRO SOBRE PERSUASÃO

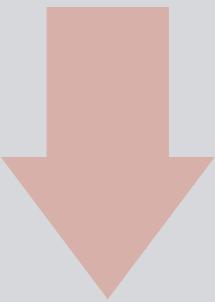


# **QUALIFICAR/ EDUCAR**

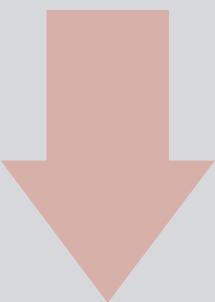
# ISCA DIGITAL

- EBOOK
- VÍDEO AULA
- REUNIÃO
- CONSULTORIA

# **ISCA DIGITAL**



## **E-MAIL OU WHATSAPP**



## **OFERTA/VENDA**

**VENDA/ AÇÃO**

# REDES SOCIAIS



INSTAGRAM



FACEBOOK



YOUTUBE



LINKEDIN



SITE/ BLOG



PINTEREST



GOOGLE MEU NEGÓCIO