

Estratégia de Upsell e fidelização de clientes

Durante sua apresentação de análise você vai citar de forma sutil sobre seu serviço mensal para no final o cliente perguntar "E como funciona o seu serviço?"

Importante: pergunte se o cliente já tem Social Media/designer para manter a constância na produção.

Crie desejo pelo serviço, construindo uma narrativa breve e sutil no final da apresentação da análise

Personalize a oferta (Ex: para o seu perfil, onde o foco é atrair novos seguidores, o ideal seria 3 publicações semanais)

Desconto no primeiro mês

Desconto maior para contratos de 2 meses à 6 meses

Seja sutil e não pressione: não force a venda adicional.

Acompanhamento pós-reunião: Após a reunião, siga com o cliente para discutir a oferta de upsell em mais detalhes, responder a quaisquer dúvidas e fornecer informações adicionais, se necessário.

—○— Gatilho da escassez

Oportunidade irresistível

Ideias de Upsell (ou recorrência)

Curadoria de conteúdo

Pacotes de artes

Serviços de gerenciamento de redes sociais

Análise em outras redes sociais

Análise recorrente (para trazer novidades e tendências)

Treinamento para a equipe

Serviços complementares ■

Consultorias complementares ■

Estratégia de Upsell e fidelização de clientes

1. Durante sua apresentação de análise você vai citar de forma sutil sobre seu serviço mensal para no final o cliente perguntar "E como funciona o seu serviço?"

1.1. Importante: pergunte se o cliente já tem Social Media/designer para manter a constância na produção.

2. Oportunidade irresistível

2.1. Crie desejo pelo serviço, construindo uma narrativa breve e sutil no final da apresentação da análise

2.2. Personalize a oferta (Ex: para o seu perfil, onde o foco é atrair novos seguidores, o ideal seria 3 publicações semanais)

2.3. Desconto no primeiro mês

2.4. Desconto maior para contratos de 2 meses à 6 meses

2.5. Seja sutil e não pressione: não force a venda adicional.

2.6. Acompanhamento pós-reunião: Após a reunião, siga com o cliente para discutir a oferta de upsell em mais detalhes, responder a quaisquer dúvidas e fornecer informações adicionais, se necessário.

2.6.1. Gatilho da escassez

3. Ideias de Upsell (ou recorrência)

3.1. Curadoria de conteúdo

3.2. Pacotes de artes

3.3. Serviços de gerenciamento de redes sociais

3.4. Análise em outras redes sociais

3.5. Análise recorrente (para trazer novidades e tendências)

3.6. Treinamento para a equipe

3.7. Serviços complementares

- Edição de vídeo
- Criação de link na bio
- Criação de capas para o curso

3.8. Consultorias complementares

- Tráfego pago
- Automação
- Imagem pessoal