

Gestão Redes Sociais

5 passos para vender mais

Desenhando Soluções Web

Sim, é possível lucrar muito mais...

Vou te mostrar PORQUE o uso das Redes Sociais para o seu Negócio é uma baita oportunidade para conseguir novos clientes.

Passos:

1 Identificar



2 Organizar



3 Mídia



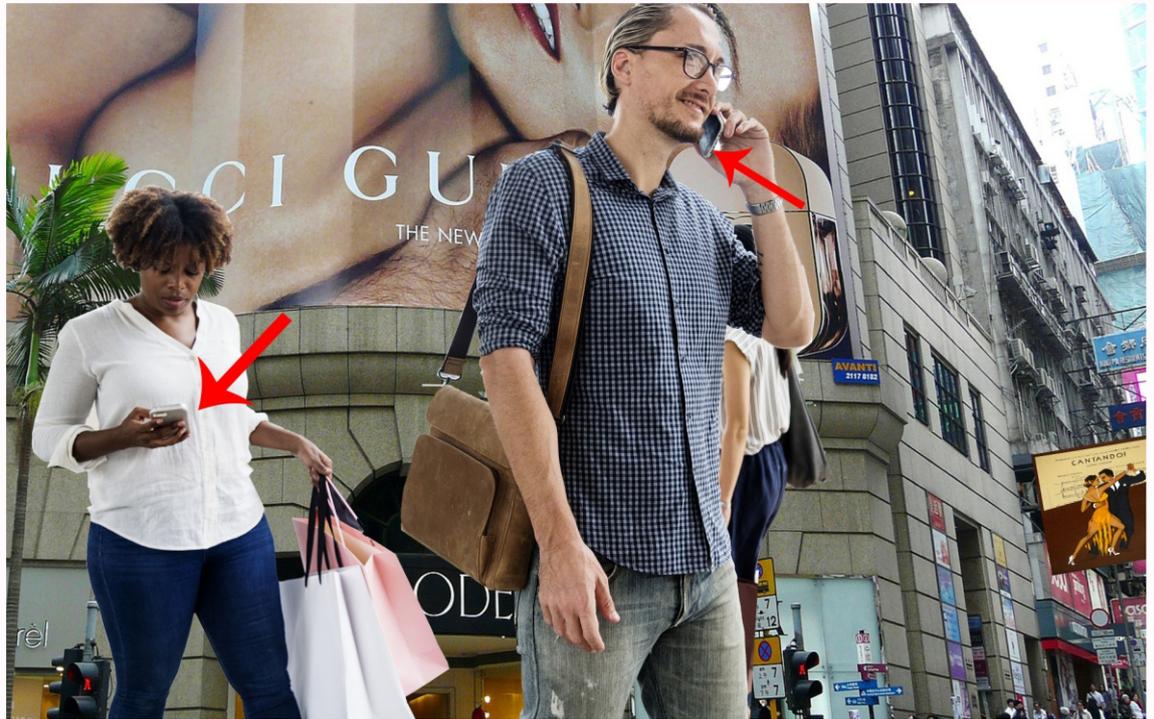
4 Domínio



5 Estratégias



**Isto é possível com uma mudança de paradigma!
O foco das pessoas mudou.**



REVISÃO

Encontrar um cliente através das redes sociais é muito fácil. Onde você for, tem pessoas usando o celular, elas praticamente estão procurando algo na rede, esperando encontrar algo eficaz para aquisição, lugares para ir, coisas para comprar e mostrar nas redes sociais.

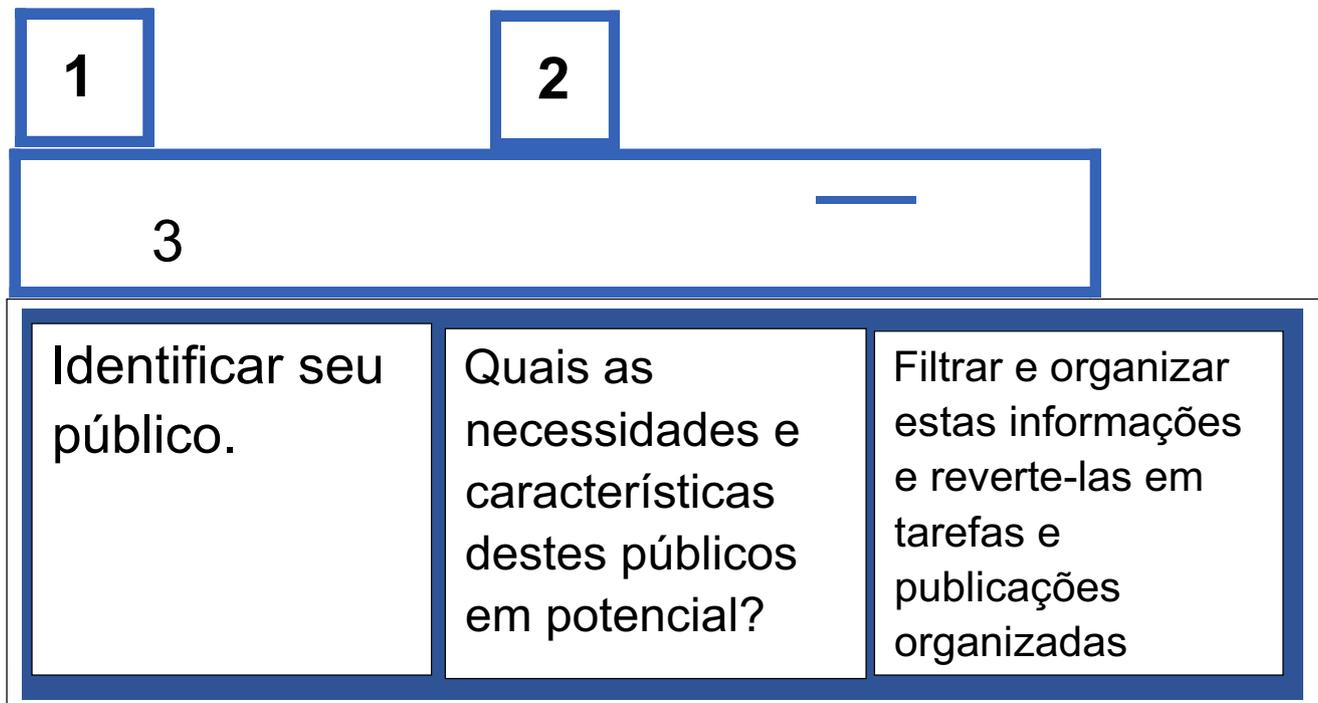
Por este motivo o marketing mudou, não adianta colocar o seu produto e ou serviço em outdoor, em frete ao seu comercio, na frente das pessoas.

À atenção dela está no celular nas redes sociais. Ignorar esse fato custa o crescimento ou a sobrevivência do seu negócio

PASSO -1

Identificar

Informação é poder, somente quando esta informação é usada de forma eficiente.



PASSO -2

Organização

Com estas informações será feito o calendário de planejamento, contendo quais mídias sociais é ideal para postagens diárias, semanal ou mensal para postagens e ou anúncios de acordo com sua escolha.



PASSO -3

Mídia Social

Você pode já está com uma Fanpage, porém mal entendimento na escrita por uma frase sem coesão ou longos textos, ou até mesmo usar perfil ao invés de página para divulgação, os perfis são utilizados para uso pessoal e as fanpages para uso profissional usar perfil ao invés de página, pode parecer que sua "empresa" é amadora esses entre outros, são fatores chaves onde o usuário vai decidir se vale a pena ou não visitar essa empresa.

Este conteúdo no mesmo tempo que a escrita tenha necessidade de coesão para influencia-las a fazerem ou comprarem algo, é necessário também usar a linguagem delas, a linguagem que elas usam todos os dias, por isso a identificação do público alvo é crucial para definir a mídia a ser usada, não pode ser algo "genérico", principal objetivo é deixar o usuário curioso e na expectativa para conhecer o seu trabalho e ou produto.

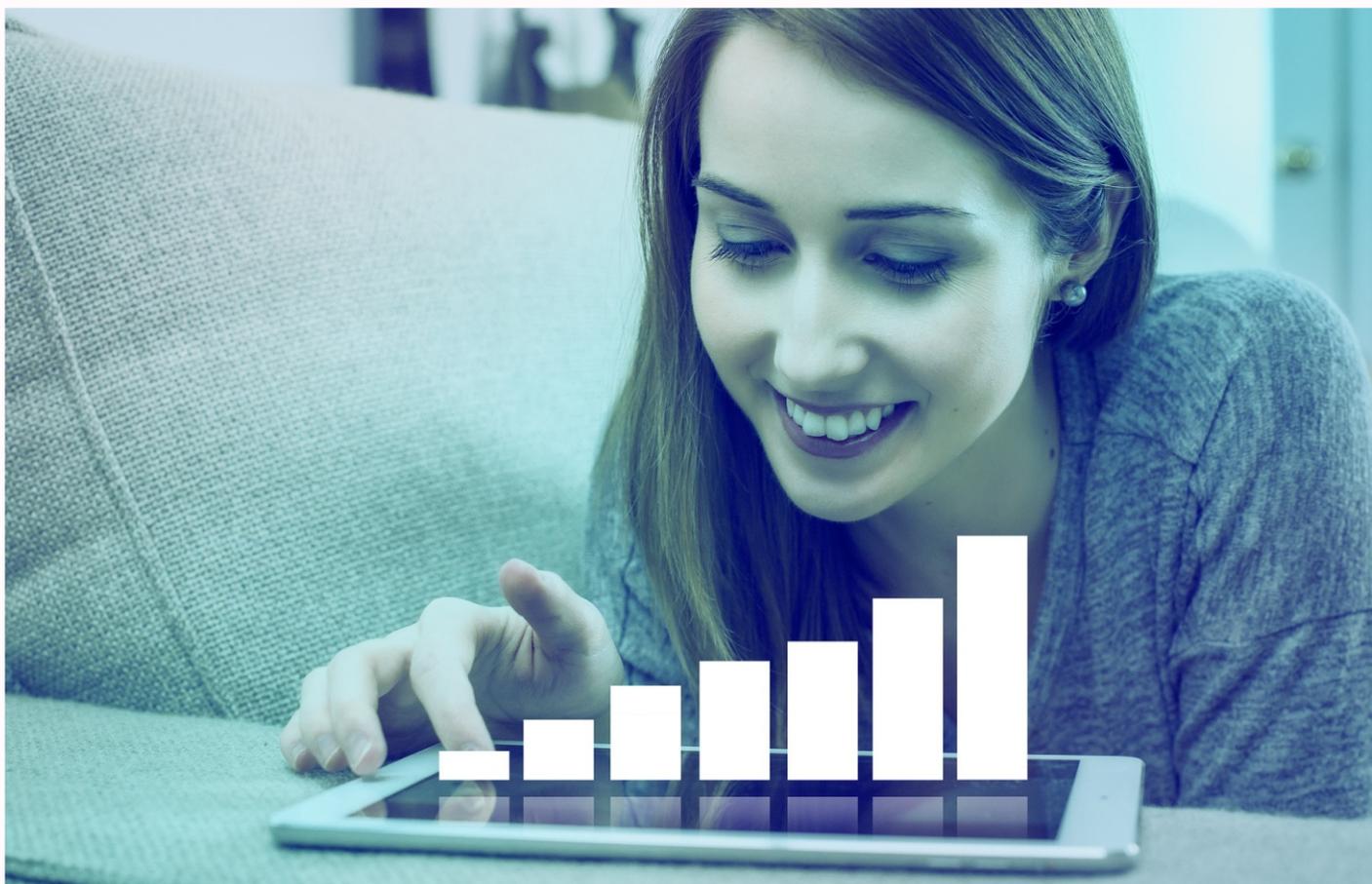
Publicações com designers bonito e chamativo é importante, porém só isso não basta para fazer vendas no Facebook, existem meios de fidelizar o cliente com frases sugestivas.

Imagem curiosa

Rotina de post e
Novidades

Ao vender mais pela internet, será investindo menos em folder e carro de som e similares.

O poder da auto-sugestão é fascinante e comum ser usado para vender sem ser percebido. Sabe aquelas pessoas que assistem um documentário sobre uma doença, e começa a sentir os sintomas, a grosso modo funciona mais ou menos assim, é ilimitado usar o poder da auto-sugestão em frases, cores e imagens com coisas e pessoas a qual o cliente se identifica e de acordo com o objetivo da mensagem a ser passada. Conteúdo simples, memorável, convidativo ao olhar e divertido/emocional para ler.



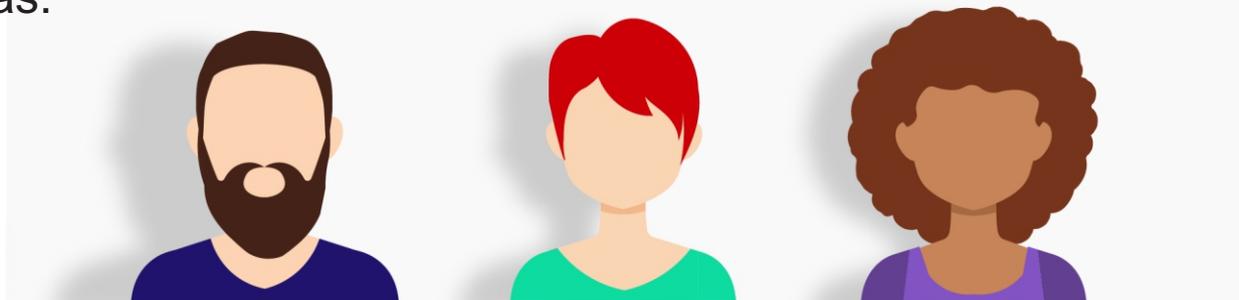
PASSO -4

Domínio

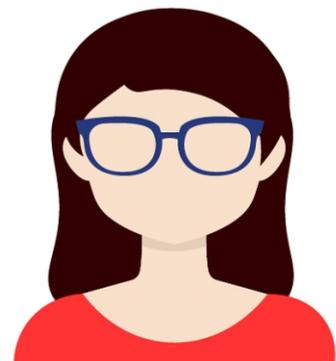
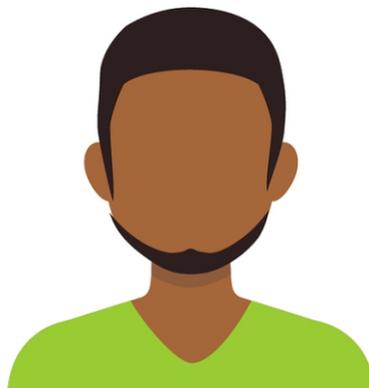
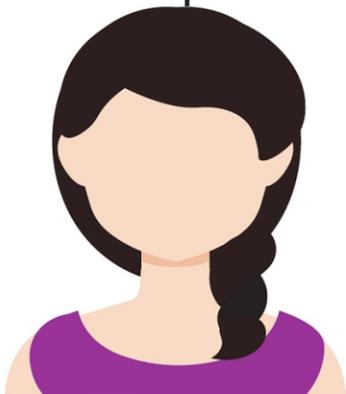
Mas eficaz que planejar é executar o que foi planejado. E executar com excelência no domínio das ferramentas utilizadas, faz toda diferença, vou exemplificar de uma forma bem simples. O Facebook tem ferramentas interessantes e funcionais duas delas são: Informações ao administrador:

1. Qual é o horário de pico de visualização da página.
2. Opções de programar agendamento para publicações

Apenas com estas duas informações é possível ter um aproveitamento mais amplo do conteúdo a ser postado, pois uma vez sabendo qual o horário de maior visualização, você pode programar a sua publicação para este horário, na certeza que ele vai ser visualizado por aquele número x de pessoas.



- Também existem opções de anúncios segue alguns deles:
- anúncio que trará novos fãs (curtidas) para sua página.
 - aumentar as interações das suas publicações.
 - direciona o usuário para um link que você escolher tais como: (site, e-commerce, youtube e etc.)
 - Para conclusão de compra ou cadastro (clientes que por algum motivo não concluiu a compra ou cadastro no seu site)
 - anúncio especialmente criado para quem possui aplicativos de Facebook ou mobile. Foca na instalação do aplicativo.
 - direcionada para um endereço específico. (ótima escolha para: restaurantes, bares, lojas de conveniência.)
 - anúncio aumenta a divulgação de um evento.
 - anúncios para divulgar suas ofertas ou vídeos



PASSO -5

Estratégias

Anúncios com a junção dos passos a cima. O que será apresentado é uma estratégia definida, direcionada e específica apenas usadas como exemplos.



Imaginarium Volta Redonda

Patrocinado · 🌐

🎉 Temos uma novidade para você Aniversariante! 🎉

Ganhe 10% de Desconto na compra de qualquer produto Imaginarium, este é o nosso presente para você.

(Válido apenas no dia do aniversário)* 📍

➔ Visite-nos no 2º Piso do Sider Shopping.

**10%
OFF**



...Essa é a melhor estratégia para quem trabalha no ramo balões, bolos e etc.) e também excelente para se atrair novos clientes com uma oferta especial. Com ela é possível alcançar somente os aniversariantes de determinado mês (ex.: Aniversariantes de Janeiro ou do próximo mês) ou ainda alcançar os aniversariantes da semana Imagina: Você vai fazer aniversário em breve e recebe um anúncio dizendo: Parabéns! Seu aniversário está chegando... Já encomendou o seu bolo? ou... Ganha X % de desconto em nossa loja, venha buscar seu presente! Isso é muito poderoso!

Bellas Jóias
Patrocinado · 🍷

Que tal aproveitar que você está aqui próxima a Av. Amaral Peixoto e vir aproveitar nossa **LIQUIDAÇÃO?** Tudo com **40% OFF!** Mas corra pois é só até amanhã. Edif. Alfeu Barreto, 6º andar, Sala 601.



Liquidação Total de Folheados, 40% OFF! [Como chegar](#)

Curtir | Comentar | Compartilhar

Carro de som virtual

Qual dono de uma loja física não quer mais clientes entrando em sua loja? E é isso que essa estratégia faz... Convida as pessoas que estão próximas (1-2 KM) ao seu ponto comercial para visitar a sua empresa, e ainda facilita mostrando o mapa de como chegar para essas pessoas. É venda na certa!

Casamento

Bellissima Noiva adicionou 6 novas fotos.
Publicado por Próximo Nível [?] · 25 de outubro às 15:18 · 📍

Sua hora de casar está chegando e nós preparamos uma super promoção para você! 🎉

Ganhe 10% de desconto fechando um pacote com inclusão de madrinhas, padrinhos, dama e pajem.

Agende seu horário e venha fazer seu orçamento:
WhatsApp (24) 99934-7013 / 3347-4699 📞
Av. Siderúrgica, nº. 376, Vila Mury, Volta Redonda.



Mais 3

A MELHOR ESTRATÉGIA disparada para atrair e fechar contratos com noivas. É bem simples, a sua oferta vai alcançar apenas quem está NOIVO(a) e não pessoas interessadas em casamentos e etc. É 100% NO ALVO! Uma estratégia que é capaz de atrair em média 5 novas noivas POR DIA, querendo conhecer os serviços da empresa. Então o empresário deve atender esses potenciais clientes e fechar a venda.

Nenhuma outra ferramenta de Marketing é tão poderosa para quem trabalha no ramo de casamentos prestando serviços ou vendendo produtos.

Se tiverem um bom atendimento elas próprias iram ser sua mais nova, noivas propaganda.

Verzoo - Volta Redonda
Patrocinado ·  

Você administra um negócio?

Que tal oferecer um descontos em consultas e exames aos seus funcionários e ainda deduzir do imposto de renda?

Essa é a oportunidade de agregar bons benefícios aos colaboradores, sem mexer no seu caixa!

Solicite mais informações e orçamentos clicando no botão abaixo. 



Desconto em Consultas e Exames  **Enviar mensagem**

Business-to-business

Para quem trabalhar com outras empresas (B2B) essa é ideal. O Facebook sabe quem são os empresários que estão nas redes sociais, e assim conseguimos fazer um filtro muito forte onde sua oferta vai alcançar esses empreendedores, assim promovendo mais vendas, parceria e grande negócios!

Delivery turbinado

Empresas estão rasgando dinheiro todo dia! Um restaurante ou outro qualquer negócio que faz entregas, não deve de forma alguma impulsionar seus posts de forma simples, por que os posts impulsionados rodam 24hs por dia, e ninguém pede Pizza às 9hs da manhã!

Com o post impulsionado é gasto o 2/3 da verba em horários do dia que não ocorrem vendas, e na hora que deve estar rodando uma propaganda forte, não roda, pois, o investimento já está no final. Com a estratégia Delivery Turbinado é possível aumentar os resultados em até 5x, pois com ela você pode direcionar os anúncios apenas no horário mais propício a sair vendas, como por exemplo de 18 as 0hs em caso de um restaurante.

Casa do Chopp BM
Agora mesmo · 

A Pizza mais TOP de BM com super descontos toda Segunda à Q
 Pizza Maracanã com preço de Grande
 Pizza Grande com preço de Média
 Pizza Média com preço de Brotinho
 Comente "QUERO" abaixo e receba o cardápio inbox. 
 Peça agora pelo WhatsApp clicando no link
 <http://bit.ly/pizzaboa> ou ligue (24) 3323-4729



 Curtir  Comentar  Compartilhar

6 estratégia bônus

Existem outras estratégias da qual foi vista anteriormente, existem muitas outras segmentações, são **SEGMENTAÇÃO ULTRA ESPECÍFICA** que é capaz de aumentar os resultados de qualquer negócio.

Nela você precisa conhecer melhor o seu público alvo, como por exemplo saber qual faixa etária, qual grau de escolaridade, quais páginas eles curtem e o lugares que frequenta, ex. academia, universidade e etc.

Com esses dados é possível criar anúncios muito mais certos, como por exemplo:

Advogadas de 35 a 45 anos, que morem em São José dos Campos, casadas, com filhos e que gostem de viajar para fora do país.

Concorda que com essas estratégias fica **MUITO MAIS FÁCIL** sua venda?

O ponto principal é saber utilizar estas ferramentas.

Analisar e organizar, público alvo, trabalhar com informações !

Informação só é poder, se for organizada!

Gestão Profissional

É graficamente ter um espaço onde os novos e antigos clientes possam agradecer, pelo serviço prestado, pela compra que tem orgulho de ter feito, e querem mostra a seus amigos com entusiasmo.

Talvez não tenha tempo para fazer todas estas coisas. Talvez você acredita que o processo de identificação do seu consumidor em potencial será melhor analisado por quem já faz este processo com naturalidade.

E que organização de planilhas e calendário até seja fácil mais editar imagens e saber o que outra pessoa quer ver, não seja tão simples assim sem falar nas ferramentas do Facebook.

Se você quer ter estas vantagem para sua empresa mas, por alguns destes motivos acima listados ou quaisquer outro motivo não seja possível, a Desenhando Soluções Web pode ajudar você.

Tire suas dúvidas pelo WhatsApp gratuitamente através deste número (11) 94612-9475 ou clicando [aqui](#).

Desde já Agradeço a atenção, e estamos as disposição