

10 a 14 de maio
**TUDO ONLINE
E GRÁTIS!**

SEMANA^{DO}**MEI** 2021

UMA NOVA
VISÃO PARA
O FUTURO DO
SEU NEGÓCIO

Realização:



Patrocínio:

B2W MARKETPLACE



Apoio:

SECRETARIA ESPECIAL DE
PRODUTIVIDADE, EMPREGO E
COMPETITIVIDADE

MINISTÉRIO DA
ECONOMIA



SEMANA MEI 2021

COMO INICIAR A DIVULGAÇÃO DA MINHA EMPRESA

@julianasegallio

Realização:



Patrocínio:

B2W MARKETPLACE



Apoio:

SECRETARIA ESPECIAL DE
PRODUTIVIDADE, EMPREGO E
COMPETITIVIDADE

MINISTÉRIO DA
ECONOMIA



O que vamos ver?

- CENÁRIO – Onde estamos?
- COMO PENSAR EM UMA EMPRESA EM 2021?
- POR QUE SUA EMPRESA EXISTE? (POSICIONAMENTO ATIVO)
- QUAIS SÃO OS 3 RADARES ESSENCIAS PARA PENSAR VENDAS
- O QUE É JORNADA DO CLIENTE?
- FOCO NO CLIENTE
- CRM
- DIVULGAÇÃO CANAIS OFF + ON LINE
- CARACTERÍSTICAS DOS CANAIS
- ORGANIZE SEUS TESTE DE AÇÕES
- FUNIL DE VENDAS
- FIDELIZE SEU CLIENTE
- DICA DE OURO

MUNDO V.U.C.A

VOLÁTIL: a velocidade da mudança em tudo ao redor;

INCERTO: não há garantias, falta clareza sobre o presente;

COMPLEXO: muitas variáveis no processo de decisão;

AMBÍGUO: há potencial de erros de leitura, interpretação dos fatos, significado das circunstância



Atenção...

Qual seu comportamento atual: 1990 X 2021 ?

QUER
VENDER? \$



X

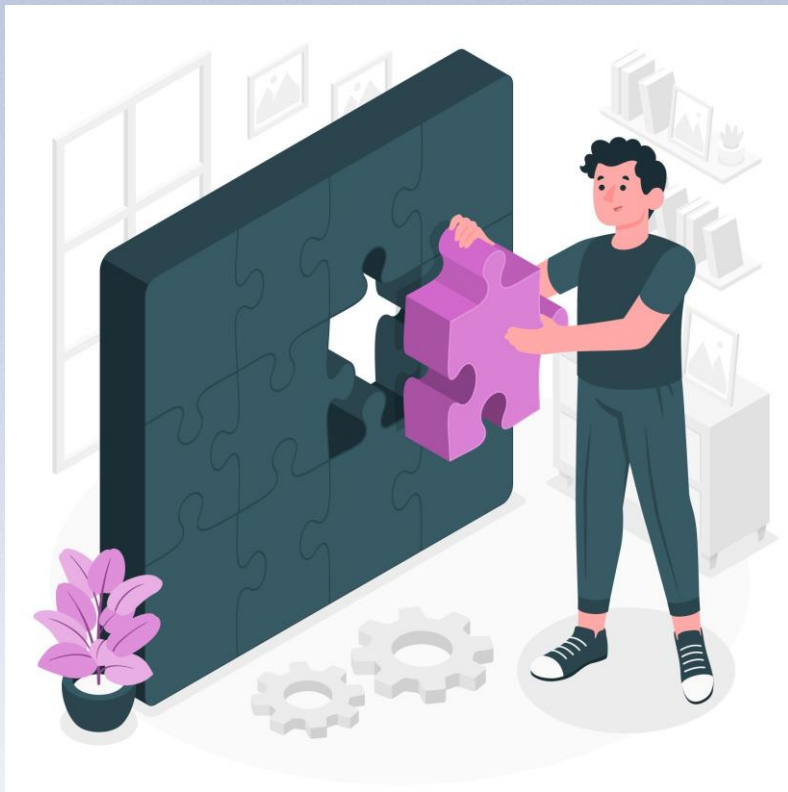




SAIA
IMEDIATAMENTE
DO
*MODO PASSIVO-
REATIVO*



*MODO
ATIVO*
ACORDE
PENSANDO
EM VENDER



VOCÊ* ENTREGA A
SOLUÇÃO, O ***ENCAIXE***
A NECESSIDADE DO
CLIENTE.

*mas faça com brilho nos olhos, tenha
um propósito! Vai ser mais alegre!



■ Marketing/Vendas;

■ Pessoas

■ Processos

■ Financeiro

■ Tecnologia

■ Operações

■ Estratégia



SEMPRE NO RADAR!

**QUER
VENDER?**



- **TER O RADAR “OBSESSIVO” NO CLIENTE,** SUA JORNADA DE CONSUMO E NECESSIDADES, SEUS REGISTROS DE INFORMAÇÕES;
- **ESTUDE OS CANAIS,** E QUAIS AS POSSIBILIDADES OFF E ONLINE E COMO REALMENTE ELES FUNCIONAM;
- **ORGANIZAR TESTES DE AÇÕES,** SE AGIR SEMPRE DO MESMO JEITO NÃO HÁ INOVAÇÃO, NEM MESMO DESPERTA ATENÇÃO. DESCONFIE DE FÓRMULAS MÁGICAS E DEFINITIVAS, ELAS NÃO EXISTEM!

PONTOS DE CONTATO COM O SEU NEGÓCIO

RECONHECIMENTO
DO PROBLEMA

BUSCA DE
INFORMAÇÕES

AValiação DE
ALTERNATIVAS

DECISÃO DE
COMPRAS

AValiação PÓS
COMPRA



Você tem essas informações?

COMO É O SEU DIA
DIA?

QUAIS SÃO SUAS
AMBIÇÕES E
DESAFIOS?

QUAIS SÃO SEUS
HOBBIES?

QUAL É O SEU
ESTILO DE VIDA?

REDES SOCIAIS E
CONTEÚDOS
FAVORITOS

COMO A MINHA EMPRESA
PODE AJUDÁ-LO COM AS
SUAS DORES?

QUAIS SÃO SEUS HÁBITOS
DE COMPRA?

QUAIS SÃO SUAS PRINCIPAIS
DORES (NECESSIDADES E
DESEJO?)



- NOME
- IDADE
- ONDE MORA?
- ONDE TRABALHA/
ESTUDA?

COMO SEU NEGÓCIO OS ATENDE?



A DIVULGAÇÃO DEVE PENSAR EM CANAIS OFF + ON LINE

OFFLINE

ONLINE

QUAL O MELHOR?
FAÇA OS DOIS!

ON + OFF line = divulgação

- Divulgar nas redes sociais
- Divulgar por whatsapp – status e mensagem
- Divulgar no google
- Divulgar por telefone
- Divulgar por email
- Divulgar por sms
- Apps de entrega
- Parcerias
- Folheteria

LEMBRE-SE!
nem toda divulgação é GRATUITA...



... O que a gente realmente busca?

QUANDO PESQUISAMOS UM SITE? UMA REDE SOCIAL? AO VISITAR UMA LOJA?

CONTEÚDO É REI!





- Site
- Loja online (alugada ou própria)
- Google (anúncios, google meu negócio)
- Marketplace (ex: mercado livre, magalu)
- Rede Social (whatsapp, facebook, instagram)
- Email
- Apps de entrega
- Parcerias
- Folheteria

LEMBRE-SE!
ESTUDE SEMPRE SOBRE OS CANAIS QUE
UTILIZAR, ELES ATUALIZAM RÁPIDO!

Google Meu Negócio e Loja online



- **Localização** no Google Maps
- **Aparecer** nas buscas por região
- Gatilho da **credibilidade**
- Interação por **avaliação**
- **Ponto de Contato** no início da jornada
- Ação estratégica localizada

- Ter um endereço online – **Domínio**
- Oferece **praticidade** aos clientes
- Melhora o **posicionamento** nas buscas
- Gatilho da **confiança**
- Armazenamento dos **conteúdos**
- **Amplia** canal de vendas
- Funciona **24/7**
- Gerencia os **resultados**



Whatsapp Business



- Principal **ferramenta de comunicação**
- Auxilia no **processo de compra.**
- **Personaliza** o atendimento
- **Agilidade** nas respostas
- Pode ser utilizado como **ferramenta de relacionamento e pós vendas**
- Comunicação **rápida e direcionada**
- Criação e **divulgação de catálogo** de produtos
- Gestão por etiquetas – Controle de carteira
- **Perfil Comercial** - Gatilho de Confiança
- **Mensagens automáticas**

Instagram e Facebook



- Rede com maior engajamento
- Comunicação **rápida**
- Gatilho da **Prova Social**
- **Interação** constante
- Alcance direto ao **público alvo**
- Auxilia o cliente durante a **consideração**
- **Gerenciador de Anúncios Facebook**
- **71% dos usuários possuem menos de 35 anos**

- Rede com o **maior número de usuários**
- Pode **espelhar ações** do instagram
- Estratégico para **público 50+**
- Gatilho da **Prova Social**
- Interação por **constante**
- Criação de **Grupos**
- Alcance direto ao **público alvo**
- Auxilia o cliente durante a **consideração**
- **Gerenciador de Anúncios Facebook**



Produção de vídeo

Youtube e IGTV



- Plataforma líder em **conteúdo**
- Opção para criação de **programas**
- **Produção de conteúdos** completos
- Gatilho de **autoridade**
- Gatilho de **prova social**
- **Fideliza** o cliente

- Possui modulo de **acervo**
- Foco no **seguidor**
- Possui espaço para **link**
- Oportunidade para conteúdos longos
- Gatilho de **autoridade**
- Gatilho de **prova social**
- **Fideliza** o cliente



Produção de vídeo

TikTok e Reels



- Plataforma do momento **“Pandemia”**
- Foco em conteúdos **originais**
- Conteúdos **curtos** e de **impacto**
- Direcionado para millenials (**abaixo de 30 anos**)
- **Produção constante**
- Uso de **filtros, musicas e duetos**
- Uso de conta **Corporativa**
- **45% dos usuários possuem menos de 25 anos**

- Alternativa de combate ao Tiktok
- Foco em conteúdos **originais**
- Conteúdos **curtos** e de **impacto**
- Tem engajamento alto
- **Alcança o publico fora da página**
- Pode compor o **calendário de postagens**
- **Produção constante**
- Uso de **filtros, musicas e duetos**



CRIE POSTS E VÍDEOS QUE:

- Sejam atrativos – IMAGEM LINDA E MARAVILHOSA!
- Tragam CONTEÚDO (ENSINE, INFORME, MOSTRE OS BASTIDORES, DIVIRTA, INTEREJA)
- Desperte o interesse de acordo com o público acionado (anuncie)
- Copyright que venda (texto publicitário e comunicação clara)
- Gatilhos mentais (reciprocidade, escassez, afeição, autoridade)
- Indicação de compra – Chamada para Ação “call to action”
- Olho na Lei (CDC - Lei 7.962/2013);
- Evidencie SEMPRE os cuidados com segurança sanitária e de dados. (preocupação do momento dos consumidores)



Dica de Livro: As Armas da Persuasão – Robert Cialdini

PLANEJAMENTO VALE PARA VENDAS/MARKETING SIM!

Por que usar?

- Organizar o conteúdo;
- Controlar frequência e tipo de publicações;
- Não repetir temas;
- Diversificar o formato dos conteúdos produzidos.



	Tipo	Persona	Objetivo	Rede social	Gatilho mental	Data	Status	Responsável	\$\$\$
Seg.	Educar	Carlos	Atração	Instagram	Razão/ por que	07/01	Desenvolver	Antônio	R\$ 50,00
Ter.									
Qua.									
Qui.									
Sex.									
Sáb.									
Dom.									

ATENÇÃO! Monitore os resultados: as métricas devem ser acompanhadas regularmente. As análises servem para entender seus esforços, corrigir e melhorar.

Fique de olho!

AS 5 ETAPAS DO FUNIL DE VENDAS



FIDELIZE SEU CLIENTE

- Cadastro de cliente (aqui é ela começa);
- Custo de aquisição de clientes;
- Surpreenda o seu cliente com a embalagem, frase de agradecimento;
- Pense em incentivos para estender o relacionamento (clube de vantagens, benefícios, voucher, descontos em empresas parceiras);
- Estimule ele a postar voluntariamente sua percepção nas redes sociais (responda TODOS os feedbacks em TODOS os canais);





Recomece *todos* os dias!

Em tempos de *mudanças*
os *aprendizes* *vão*
herdar *o* *mundo*,
enquanto que aqueles que
acham que *sabem tudo*
vão estar lindamente
preparados para um *mundo*
que não existe mais.

Prof. Romeu Busarelo

Muito Obrigada!

Juliana Segallio

Instagram: @julianasegallio

Linkedin: Juliana Segallio

E-mail: julianarse@sebraesp.com.br



A força do empreendedor brasileiro.