

O Caminho do Cliente

Passo-a-passo do marketing efetivo

Para colher é necessário plantar. E se você planta com eficiência, colhe com eficiência.

No marketing não é diferente. Não adianta investir seu dinheiro em campanhas mirabolantes se não for construído antes um bom alicerce.

Pensando nisso, a fizemos um guia de como fazer essa plantação render bons frutos através de 3 passos:



Afiando as
Ferramentas

1



Conseguindo
novos clientes

2



Fidelizando e
replicando

3

1. Afiando as Ferramentas

Perguntas e Respostas



Identidade
Visual

O primeiro passo é colocar ordem na casa. Faça as seguintes perguntas e de acordo com as respostas, tome as medidas corretas:



Sua marca traduz o que sua empresa faz? Ela conversa com o seu público?

Uma boa identidade visual deve ser simples para que possa ser aplicada em qualquer meio, seja digital ou offline. Deve comunicar direito com o seu público. Serve para trazer unidade. E principalmente deve vir acompanhada de um manual que servirá de guia para que a marca seja aplicada da maneira correta.

1. Afiando as Ferramentas

Perguntas e Respostas



Site e Presença
Online

O primeiro passo é colocar ordem na casa. Faça as seguintes perguntas e de acordo com as respostas, tome as medidas corretas:



Seu site é vendedor?

Para ser encontrado por novos clientes seu site precisa estar em ordem. O cliente vai conseguir entrar em contato com você através do site? Os formulários estão funcionando? Ele carrega rápido? Ele funciona bem em dispositivos móveis? Ele está bem indexado no Google? Você vai conseguir atualizá-lo sem depender de um terceiro?

1. Afiando as Ferramentas

Perguntas e Respostas



Fachada,
papeleria,
sinalização

O primeiro passo é colocar ordem na casa. Faça as seguintes perguntas e de acordo com as respostas, tome as medidas corretas:



Como está sua fachada, papeleria e sinalização interna/externa?

Se um cliente em potencial está passando na frente do seu estabelecimento ele vai perceber sua empresa? Se ele perceber, vai saber o que você faz? Se ele entrar vai conseguir se localizar? As respostas para essas perguntas dependem diretamente se o seu cliente vai comprar de você ou procurar seu concorrente.

1. Afiando as Ferramentas

Perguntas e Respostas



Conteúdo

O primeiro passo é colocar ordem na casa. Faça as seguintes perguntas e de acordo com as respostas, tome as medidas corretas:



Você tem conteúdo?

Foi-se o tempo em que o vendedor era um tomador de pedidos. O consumidor está mais exigente do que nunca. Na era da informação o cliente sabe tudo sobre o produto que está comprando. Para convencê-lo a comprar é preciso de muito conteúdo

2. Conseguindo Novos Clientes

Perguntas e Respostas



Anúncios Online
e SEO

Depois que a sua casa tiver em ordem é preciso colocar o bloco na rua. Hoje em dia, graças aos meios digitais é possível alcançar clientes de forma direta, segmentada e ainda sendo capaz de aferir resultados de modo a direcionar seus investimentos da maneira certa.



Você investe em anúncios online?

Através do Google Adwords, Facebook Ads, LinkedIn Ads, SEO e outras ferramentas de marketing digital é possível trazer tráfego de resultado para o seu site. Se você afiou as ferramentas direito é só correr para o abraço. Além disso você coletará dados que possibilitam melhorar a interface do seu site e conseqüentemente a experiência do visitante dentro dele.

2. Conseguindo Novos Clientes

Perguntas e Respostas



Assessoria
de Imprensa

Depois que a sua casa tiver em ordem é preciso colocar o bloco na rua. Hoje em dia, graças aos meios digitais é possível alcançar clientes de forma direta, segmentada e ainda sendo capaz de aferir resultados de modo a direcionar seus investimentos da maneira certa.



Você tem um assessor de imprensa?

Dependendo do conteúdo que o seu negócio pode gerar, ele pode ser interessante para a pauta de certos veículos. Se você fizer um trabalho de assessoria de imprensa é possível gerar mídia espontânea (gratuita) e consequentemente despertar o interesse de possíveis clientes.

3. Fidelizando e Replicando

Perguntas e Respostas



Assessoria
de Imprensa

Agora que o seu cliente já foi conquistado é preciso fidelizá-lo. Essa etapa é a menos custosa, muito importante e mesmo assim muitas empresas a ignoram.



Você tem um assessor de imprensa?

Dependendo do conteúdo que o seu negócio pode gerar, ele pode ser interessante para a pauta de certos veículos. Se você fizer um trabalho de assessoria de imprensa é possível gerar mídia espontânea (gratuita) e consequentemente despertar o interesse de possíveis clientes.

3. Fidelizando e Replicando

Perguntas e Respostas



Mail Marketing
e SMS

Agora que o seu cliente já foi conquistado é preciso fidelizá-lo. Essa etapa é a menos custosa, muito importante e mesmo assim muitas empresas a ignoram.



Você se comunica com seus clientes com que frequência?

Você sabe qual é o email e o telefone dos seus clientes? Esse cadastro está atualizado? Sabia que é possível lembrar aos seus clientes que você existe sem ser chato ou repetitivo? Avise de promoções, tendências, novidades, melhorias na sua empresa. Através de relatórios é possível saber se o conteúdo que você tem enviado está fazendo sucesso ou se é necessário alterar os rumos.

3. Fidelizando e Replicando

Perguntas e Respostas



Redes Sociais

Agora que o seu cliente já foi conquistado é preciso fidelizá-lo. Essa etapa é a menos custosa, muito importante e mesmo assim muitas empresas a ignoram.



Você usa as redes sociais ao seu favor?

Através das redes sociais é possível criar canais de atendimento ao cliente, exibir seus produtos e coletar informações importantes. Para muitos negócios é a ferramenta que traz clientes, para outros é o que ajuda a fidelizar. De qualquer maneira, se o conteúdo for gerado de maneira correta e se o relacionamento for bem feito, bons frutos serão colhidos.

O Caminho do Cliente

Conclusões



Afiando as
Ferramentas

1



Conseguindo
novos clientes

2



Fidelizando e
replicando

3

...

