Marketing nas redes sociais para aumentar as suas vendas: quais estratégias você usa?

Hoje eu vou te levar a entender de uma forma fácil, simples e rápida como alavancar as suas vendas por meio de estratégias de marketing digital.

Nos dias de hoje tudo o que você vê pela internet são anúncios e mais anúncios, alguns persuasivos que até te levam a comprar alguns produtos ou frequentar alguns lugares

A questão é, como fazer o mesmo com a minha empresa iniciante? E é por isso que eu estou aqui para ajudar a todos os pequenos empreenderes, passarei estratégias infalíveis que irão incrementar o marketing da sua empresa dentro das redes sociais.

Continue lendo este artigo para entender como isso é possível.

**1 – Estude a concorrência**

Você conhece a sua concorrência? Não importa qual é o seu nicho, sempre vai haver concorrência! Se não conhece a sua concorrência passe a conhecer! Você precisa conseguir se destacar dos outros para que o seu negócio cresça, precisa agregar valor ao seu produto através dos diferenciais! E se você não estudar o diferencial dos seus concorrentes nunca irá conseguir criar o seu.

Depois de estudar os seus concorrentes tudo fica mais fácil para você, não pule esta etapa, ela é importante.

**2 - Foque no cliente**

Quem é o seu cliente? O que ele procura? Você publica conteúdos focados em relação ao seu público alvo? Se não sabe nada sobre estas questões está na hora de mudar isso. Não adianta você estudar os seus concorrentes, ter as melhores estratégias, o melhor produto do mercado se as pessoas que você atinge não se interessarem por nada do que você oferece.

É muito importante que você saiba mais sobre quem te acompanha, saiba algumas características do seu público alvo como: idade, renda, localização, interesses e outras coisas importantes para o seu comércio.

É essencial que isso seja feito para que você entregue um produto adequado ao perfil de compra dos seus clientes.

**3 – Comece a treinar a sua equipe e a inovar os processos internos.**

Ninguém compra nada de uma loja desorganizada, com atendentes carrancudos e com discussões em meio aos clientes. Você precisa de uma estrutura, precisa organizar a sua equipe de forma a que saibam como agir em determinadas situações.

Até você, pequeno empreendedor, precisa investir muito nas capacitações dos membros da sua equipe, faça workshops, vídeos, palestras, reuniões, invista nestes quesitos e melhore a forma como a sua equipe trabalha. Sem atendimento de qualidade não haverá clientes.

**4 - Tenha um site**

Estamos na era digital, se existe uma coisa que foi provada é que a pandemia nos aproximou do mundo digital mais e mais, os e-commerce que já existiam se expandiram e os que não existiam passaram a existir. É extremamente fundamental em momentos como este e com a evolução da tecnologia evoluirmos também, então agora mais do que nunca, tenha um site! Traga novidades, leve o seu comércio para o mundo online. Entenda que o e-commerce abre portas para a sua empresa ou pequeno negócio. Quando você tem uma página na web mais pessoas passam a conhecer o seu comércio e consequentemente a vontade de consumo de mais pessoas de diferentes lugares é despertada, o que não aconteceria sem um site pois você apenas atingiria as pessoas da sua localidade. Então invista em um site, será sucesso na certa.

**5 - Esteja presente nas redes sociais ajudando as pessoas através de conteúdos**

Seja presente nas redes sociais, ajude o seu público em relação aos seus produtos, abra caixas de perguntas, deixe que os seus clientes tirem as suas dúvidas à cerca dos seus serviços. Redes sociais são enormes benefícios nos dias de hoje para todos os empreendedores. Além das ferramentas para anúncios, parcerias você pode aumentar a sua visibilidade simplesmente interagindo com os consumidores, você abre portas para que eles compartilhem com você e com o mundo as suas experiências de consumo, agora é a hora de começar a incrementar as redes da sua empresa. Publique coisas relevantes para o seu público e não apenas os seus produtos, use e abuse do humor, organize o seu feed, tente trazer a inovação neste âmbito também.

6 - **Utilize e-mail marketing ou um canal no Telegram para distribuir os conteúdos e gerar autoridade**

Já ouviu falar sobre e-mail marketing? O e-mail marketing é uma excelente ferramenta para expandir os seus recursos, você pode, no caso de ter um site, por exemplo, pedir o e-mail do cliente para que ele receba novidades em troca de um cupom de desconto, pedir para que se cadastre, criando assim uma base de e-mails dos quais você irá frequentemente informar os consumidores dos seus novos produtos e promoções. Além disso você pode utilizar como aliadas as redes sociais, como o Telegram, por exemplo, você pode ter um canal em que notifica a todos as novidades que irá lançar em sua plataforma.

**7 - Se você não tem um programa de indicação ou de fidelização com os clientes, crie!**

Ao criar um destes programas os seus clientes buscam por novos, que buscam por novos e por novos até que uma enorme rede se cria e o seu negócio é automaticamente expandido de forma fenomenal, você pode criar um destes programas oferecendo x prêmios ou x descontos em troca de x clientes que gastarem x valor em sua loja e vice versa! Já o programa de fidelidade é uma ótima forma de ganhar a lealdade do seu cliente e voltar a despertar clientes inativos. Basta você manter um cadastro do seu cliente e associar todas as compras que ele fizer a pontos de fidelidade, e assim, você poderá permitir que esses pontos se troquem por itens ou descontos, fazendo com que os clientes se tendenciem para a compra dos seus produtos.

**8 - Faça o consumidor saber de suas ações online através de anúncios pagos**

Como eu já tinha citado antes quando falamos de redes sociais, existem muitas formas de divulgar o seu negócio e uma delas bastante usada na atualidade são os anúncios online. Lance promoções e pague pela divulgação das mesmas em algum anúncio, isso vai te dar uma grande visibilidade em um bom momento, fazendo a sua marca mais presente e mais acessível. Além disso você pode até mesmo contratar influenciadores digitais para divulgar o seu produto, lembrando que deve sempre escolher algum influenciador cujo nicho se identifique com os seus produtos. Você não pode pedir para um influenciador de cozinha divulgar as suas maquiagens, o público dele geralmente não tem esse tipo de interesses, por exemplo. Você precisa fazer com que o consumidor conheça as suas ações online através dessas divulgações, mostrando um pouco mais dos seus produtos, do seu trabalho, da sua equipe e dos seus reviews.

**9 - Você pode colocar a sua empresa no Google Meu Negócio.**

A cada dia que passa as pessoas pesquisam as opções online antes de concluir a sua compra offline, pesquisam lugares, custo benefício entre outros, por isso uma ótima opção para negócios físicos é se cadastrar na plataforma Meu Negócio. Essa é uma ferramenta gratuita do Google, que tem como objetivo justamente ajudar as pequenas empresas a conseguirem uma boa exposição nas buscas locais, bem no topo das páginas de pesquisas e também no Google Maps.

**10 – Use SEO**

Outra coisa muito importante hoje em dia é que os negócios sejam encontrados pelas buscas feitas no google, as páginas posicionadas em primeiro tem mais visibilidade nos motores de busca. Isso não acontece à toa, para que um site seja colocado nessas posições ele usa e abusa de técnicas de SEO, otimização de sites para ferramentas de busca. Essa é uma grande chave para o seu negócio, isso vai alavancar as suas vendas pois você vai ganhar uma enorme visibilidade. Gerando milhares de acessos sem ter que gastar nada para os obter.

**11 - Uma das últimas dicas que tenho para dar a você hoje é esta: Busque por qualificação!**

Se você oferece um serviço ou produto, ofereça o melhor serviço ou produto. Se você quer ter o produto mais caro e valorizado busque ser o que mais vale o preço e o que mais merece a compra. Se supere a cada dia. Não adianta o seu produto ser barato, mas não prestar, faça com que o seu produto seja um diferencial, principalmente em relação a custo benefício. Além disso abra um espaço em seu site ou redes sociais para que os clientes possam deixar as suas opiniões, isso se torna muito importante, quando você é confiante do seu produto você não se importa que os consumidores o avaliem pois ele será bom e as avaliações irão ajudar os futuros compradores a se decidirem por ele. Entre dois lugares, oferecendo o mesmo serviço ou o mesmo produto eu optaria pelo que tivesse melhores avaliações, e você? Por tanto invista nisso!

**Conclusão**

Bom, essas foram algumas das dicas que eu tinha para passar para vocês hoje, siga para que consiga cada vez crescer mais no mundo do marketing digital, e para que o seu negócio cresça mais e mais. Eu vou estar aqui com vídeos todas as semanas!

Se você quiser melhorar as suas estratégias de marketing mais ainda não se esqueça de conferir os nossos produtos, temos a Fórmula Negócio On-line e o Método Turbo tráfego, dois produtos que irão te ajudar a alavancar o seu comércio e a crescer o seu empreendedorismo.