

MARKETING DIGITAL

COMO ATRAIR MAIS

CLIENTES

E

VENDER MAIS

www.filipeelidio.com.br

ÍNDICE

O que você vai ler neste E-book

1. Introdução
2. Qual o maior desafio dos empresários atualmente
3. Por que as empresas quebram
4. Três grandes problemas que levam as empresas a falência
5. O processo de compra online
6. Como sua empresa trabalha uma estratégia de vendas online
7. Três pilares para ter sucesso no seu negócio
8. Passo a Passo – Três etapas para atrair mais clientes e vender mais
9. Como eu posso te ajudar

Introdução

Utilizar a Internet para atrair clientes e aumentar as vendas de uma empresa é um dos principais assuntos discutidos pelos empresários atualmente.

Muitos empresários não acreditam no poder da Internet para aumentar o faturamento do seu negócio, não importa o segmento de atuação.

Infelizmente você encontra em qualquer lugar da Internet, pessoas oferecendo fórmulas mágicas ou técnicas mirabolantes e prometendo aumentar o faturamento em 100%, 200%, 500% em questões de dias ou até mesmo em apenas uma semana.

Mas, será verdade?

Toda empresa que possui um produto ou serviço possui um objetivo muito bem claro: **LUCRO**. Para gerarmos lucro para o nosso negócio nós precisamos atrair clientes e vender cada vez mais.

Enfim, todo negócio sobrevive de vendas, seja de produtos ou serviços e se você consegue vender é porque existe procura pela sua oferta. Mas, sua empresa possui a quantidade suficiente de clientes e consegue gerar vendas para manter as finanças em dia e um bom fluxo de caixa?

Nos últimos anos, empresários dos mais variados segmentos de negócio tem sofrido por não encontrar uma solução que resolva o problema de vendas.

**Qual o maior desafio dos
empresários atualmente?
Pense um pouco...**

Vender todos os dias e assim manter a saúde financeira em ordem, para investir na empresa e gerar **LUCRO**.

Porém, no cenário atual, as coisas não estão acontecendo conforme esperamos. Todos os dias, centenas de empresas estão fechando as portas porque as vendas caíram e os clientes desapareceram.

Você já se perguntou por que isso está acontecendo?

Simple, **os empresários estão usando estratégias de marketing erradas**. Investem, investem em propaganda, porém, o investimento vai por água abaixo porque as vendas não aumentam.

Por que as empresas quebram?

De acordo com o SEBRAE, **quase 80%** das empresas quebram no **primeiro ano de vida**.

Por que somente algumas empresas têm conseguido excelentes resultados enquanto **a grande maioria das pequenas e médias empresas estão acumulando dívidas e fracassos até chegar ao ciclo da falência?**

Três grandes problemas que levam as empresas a falência.

Vou citar três grandes problemas que levam as empresas a falência:

1. Gastam cada vez mais e vendem cada vez menos.
2. Não conseguem criar um sistema de vendas que gere faturamento todos os dias. As empresas precisam vender 365 dias por ano.
3. Investem, investem em marketing e não sabem medir os resultados.

O que eu vou apresentar neste E-book vai **MUDAR** o rumo da sua empresa, se você seguir as dicas que vou passar. Por isso é muito importante que você pare tudo o que está fazendo em paralelo com a leitura deste material.

Leia com muita Atenção!

Para começarmos quero que você reflita nesta frase:

**“O Cliente compra quando quer comprar,
não quando você quer vender.”**

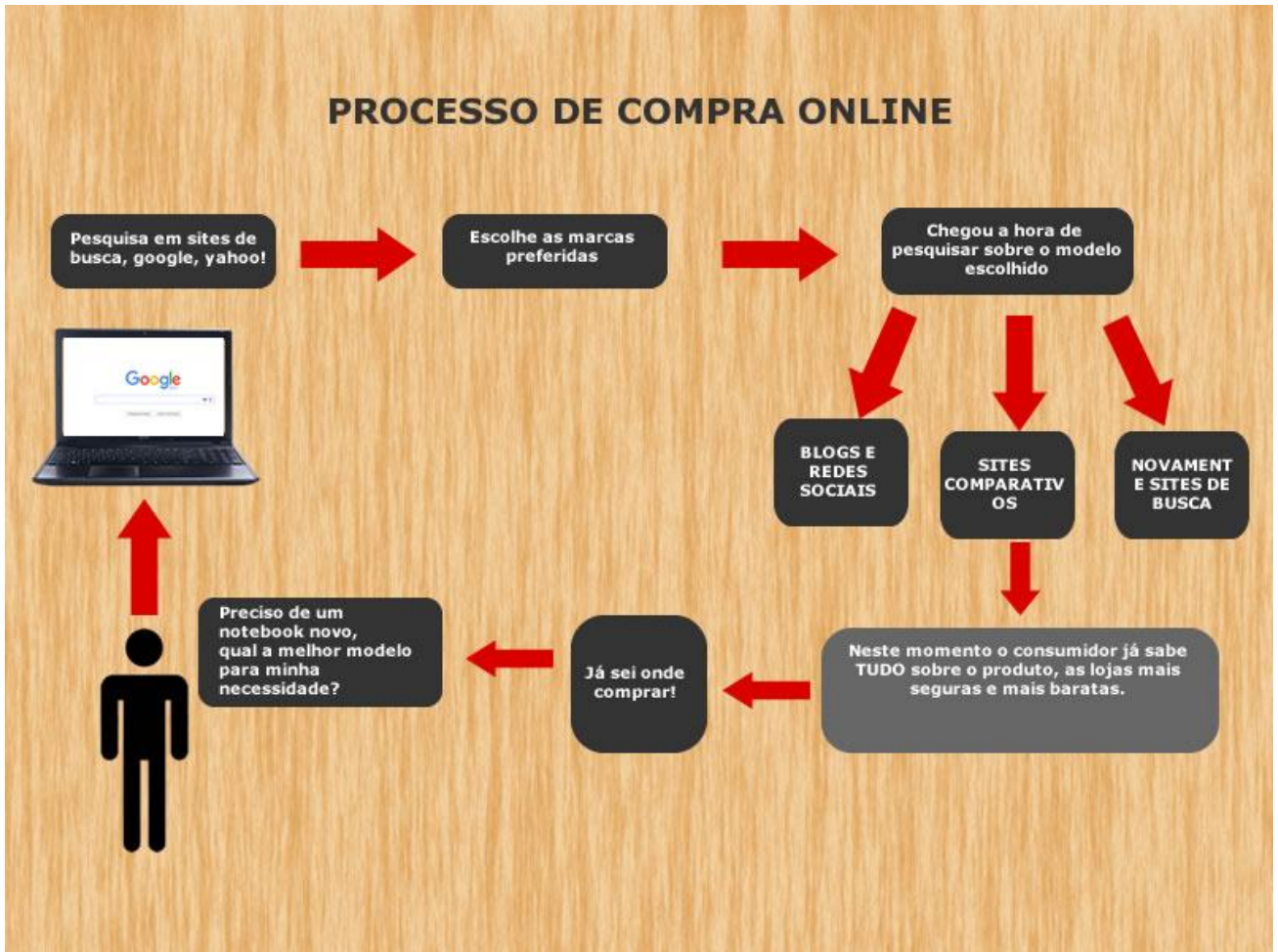
Isso mesmo, quando nós vamos fazer uma **venda**, tudo que precisamos fazer é **não vender**. Como assim Filipe, você está ficando louco?

O que devemos fazer?

Primeiramente, quero que você entenda qual o processo de uma venda atualmente.

O processo de compra online

Quando um usuário deseja comprar um produto ou serviço por meio da internet, a maioria dos usuários basicamente faz o mesmo procedimento.



Vamos analisar esta imagem, um consumidor deseja comprar um novo notebook, nesse momento surge uma serie de perguntas tais como:

Qual marca comprar?

Qual o melhor custo benefício?

Qual modelo se enquadra no meu perfil?

Qual loja comprar?

O primeiro passo para saber as respostas é fazer uma busca no Google ou em outro site de busca. O consumidor tentará tirar todas as dúvidas referente a sua intenção de compra, após escolher as marcas e até mesmo alguns modelos ele passa para o passo seguinte, o momento de pesquisar sobre o modelo escolhido.

O consumidor vai entrar em Blogs, Redes Sociais, Sites comparativos de preços, no site do fabricante entre outras informações relevantes.

Depois de muita pesquisa, o consumidor já tem todas as informações necessárias para decidir qual modelo comprar e em qual loja comprar.

Leia nosso artigo [Os consumidores e o processo de decisão de compra](#) para entender mais sobre comportamento do consumidor.

Agora que você já viu como funciona o **processo de compra na internet**, vou mostrar um resumo do comportamento dos usuários no dia a dia na internet.

Resumo do Comportamento

1. O usuário efetua pesquisas em sites de busca, principalmente o Google, o site mais acessado.
2. Entra nas redes sociais para ver seu feed de notícias e conversar com amigos.
3. Abre o seu e-mail.
4. Consome conteúdo, entrando em portais de notícias, blogs entre outros.

Nós fazemos isso todos os dias, não importa onde moramos, esse comportamento é válido no mundo todo.

**Como você ou sua empresa
desenvolve uma estratégia de vendas
online?**

Como sua empresa trabalha uma estratégia de vendas online?

Vamos fazer uma brincadeira aqui, a cada situação que eu mostrar abaixo, você ou sua empresa faz 1 ponto.

Se você conseguir criar uma estratégia que quando os usuários entram nos sites de busca pesquisando por algum produto ou serviço e sua empresa aparecer, você **ganhou um ponto**.

Se você conseguir fazer que quando os usuários estão navegando nas redes sociais, por exemplo, no Facebook batendo papo e vendo notícias e sua empresa aparecer, você **ganhou mais um ponto**.

E se você conseguir fazer que quando os usuários estão consumindo conteúdo e ela encontrou e consumiu o seu conteúdo **mais um ponto pra você**.

E agora se você conseguiu ter o e-mail daquele usuário pra você conversar diretamente com ele, você **ganhou mais um ponto**.

Hoje, quantos pontos sua empresa tem?

Se eu pesquisar no Google, acessar as redes sociais, como está a presença da sua empresa?

Em relação ao conteúdo você ou sua empresa tem um blog? Você gera conteúdo relevante?

E e-mail, você deve ter muitos e-mails de potenciais clientes que possam comprar de você?

Se você **não marcou nenhum ponto** ou **marcou apenas alguns**, essa é a **razão da sua empresa não vender na internet**. Você **não tem** uma boa **presença online**. Então como você vai conseguir ter bons resultados?

Esse é o problema de mais de 90% das empresas brasileiras, por isso não vendem, não conseguem bons resultados e por isso acha que a Internet não resolve o problema de aumentar suas vendas.

“A melhor maneira de ser encontrado pelo seu cliente, é ser encontrado por ele.”

Três pilares para ter sucesso no seu negócio

Antes de falar sobre os 3 pilares que toda empresa precisar ter para atrair clientes e vender mais, responda a essa pergunta:

Você sabe realmente, qual o problema da sua empresa?

Quando você empresário conseguir identificar o real problema da empresa, vai facilitar o planejamento e a execução das estratégias de maneira eficiente.

Se o seu faturamento aumentar em 30% ou 40% ou 50% ou até mesmo dobrar, **o que você faria?**

O que você vai aprender aqui, é exatamente como atrair mais clientes e vender mais.

Vamos lá!

Você precisa conhecer os três pilares para ter sucesso no seu negócio:

01 – Tráfego

Você precisa gerar tráfego para o seu negócio.

O que é tráfego?

Tráfego são todas as visitas que chegam no seu blog, site ou loja virtual através dos sites de busca, redes sociais, e-mail, youtube entre outros.

Não importa qual a origem das visitas, o importante é atrair visitantes para o seu negócio.

Porém, você precisa atrair tráfego qualificado para o seu negócio, ou seja, atrair visitantes realmente interessados exatamente no produto ou serviço que você está vendendo.

02 – Engajamento



Engajamento é todo o relacionamento, envolvimento, interação que o seu público possui com a sua empresa. Engajamento vai muito além dos números de seguidores de sua página nas redes sociais.

Brian Haven, da consultoria, Forrester escreveu uma definição do que seriam alguns medidores de sentimentos:

Envolvimento – pode ser mensurado através das métricas comuns, como número de visitas ao site, tempo gasto por página, número de páginas vistas.

Interação – comentários, pedidos de informações, discussões em fóruns, ações que caracterizam iniciativa do usuário em entrar em contato com a marca.

Intimidade – medidor que busca saber o afeto de uma pessoa por uma marca. Opinião, perspectiva, quais os sentimentos registrados em suas palavras dirigidas à empresa através do atendimento e mídias sociais. Pode ser medido através de ferramentas de monitoramento, mas somente no caso dos clientes que interagem. É pouco preciso, mas fornece uma noção do que o consumidor sente.

Influência – probabilidade de a pessoa fazer uma compra/conversão e influenciar seu grupo de contato a fazer isso.

03 – Conversão

Nesse momento sua empresa conseguiu gerar tráfego para o seu negócio e já interagiu e relacionou com o futuro cliente e agora chegou o momento da conversão.

O que é conversão?

A conversão é uma métrica usada para medir ações como: as contabilizações de quantos usuários realizaram uma cotação em seu site, compras, preenchimento de formulários, downloads, ligações, dentre outros.

Agora que você já conhece os três pilares para ter um negócio de sucesso. A partir de agora, vou te **ensinar o passo a passo** que você precisa fazer para construir os três pilares e assim, atrair clientes e vender mais.

Passo a Passo – Três etapas para atrair mais clientes e vender mais

Quando uma empresa vai para Internet e investe em Marketing Digital ela precisa fazer 3 coisas:

1. **Gerar Leads.**
2. **Transformar Leads em clientes**
3. **Transformar clientes em compradores recorrentes**

É assim que os resultados são gerados. No entanto, eu preciso que você **entenda o objetivo do trabalho** que você vai realizar nessas três etapas. Vou explicar melhor...

Marketing Digital é um termo muito amplo, pois, engloba diversas atividades diferentes. Você precisa tomar cuidado **que apenas** criar um site e criar anúncios no Facebook Ads e Google Adwords **não irá resolver o seu problema.**

Você precisa criar uma estratégia de captação de leads, que serão transformados em clientes e, depois disso, clientes recorrentes.

E como isso funciona na prática?

Vamos ver em detalhes agora cada etapa que eu mencionei acima:

1) **Geração de Leads**

Primeiro vou te explicar o que são Leads: Leads é o nome que se dá as pessoas que deixam seus nomes e e-mail para se relacionar com sua marca.

Os conceitos por trás da geração de leads são geração de tráfego e criação de uma lista de e-mail. Isso pode ser feito através do tráfego orgânico, tráfego pago e ímãs digitais.

Em alguns casos, como o de hotéis, locadoras de carro e gráficas, o **aumento de tráfego por si só tem o potencial de gerar bons resultados**, visto que mais pessoas irão conhecer o trabalho da empresa e, conseqüentemente, pedir orçamentos.

De modo geral, mais orçamentos acabam significando mais vendas, a não ser que a empresa esteja com algum problema interno.

O que eu estou tentando te mostrar aqui é que existem empresas em que o seu trabalho primordial será gerar tráfego.

No entanto, em outros casos ou circunstâncias você precisa ir mais além, e para dar o próximo passo é preciso criar uma lista de e-mail.

Um dos grandes problemas que as empresas de todo o mundo enfrentam é o mesmo... Gerar audiência, construir lista de e-mails **sem acumular dívidas** e colocar a empresa em risco.

No entanto, existe um ensinamento dentro do marketing digital que o mais importante para que uma empresa seja rentável utilizando a internet é através da construção constante de uma lista de e-mails.

Porém, do outro lado temos muitas empresas perdendo muito dinheiro na tentativa de construir uma audiência e uma base de e-mails qualificados.

Uma empresa que cria uma lista de e-mail tem a chance de deixar de ser só mais uma que faz publicidade para passar a ser uma empresa que possui um bom relacionamento com o seu público. Obviamente, esse bom relacionamento é benéfico para os dois lados.

Então fica a pergunta:

Como construir uma lista qualificada de clientes potenciais?

Sua empresa precisa produzir imãs digitais.

Ímãs digitais são conteúdos com o potencial de rapidamente passar uma sensação de utilidade, e que para serem obtidos precisam que o público dê algum tipo de dados de contato, geralmente o seu e-mail.

Esse E-book que você está lendo é um bom exemplo de imã digital. Você deve criar algo que gere valor para o seu futuro comprador.

Então, após criar o imã digital, você deve criar uma página de captura de e-mails. Quando você baixou nosso E-book, o que você precisou fazer?

Isso mesmo! **Deixar seu nome e e-mail.** É dessa maneira que você conseguirá construir uma lista de e-mails eficiente.

Para você conseguir criar sua lista eficiente de e-mails você precisa de uma ferramenta eficiente de gestão de e-mails, para que você possa enviar conteúdo relevante e se relacionar com seu futuro cliente.

É assim que você começa a fazer a sua captação de e-mails e se prepara para a **Etapa 2**, que é transformar leads em clientes.

2) Transformar Leads em Clientes

Esse passo é muito importante, pois você precisa oferecer algo que chame atenção dos seus clientes. Uma das maneiras eficientes é oferecer um produto ou serviço com valor baixo, pois na sequencia do relacionamento você irá oferecer um produto ou serviço de valor maior.

Vou te dar um exemplo:

Você possui uma loja virtual com artigos para tenistas. Então, para chamar atenção do seu público e gerar uma lista eficiente de e-mails você criou um **E-book gratuito** com o tema: **Como escolher uma raquete de tênis para iniciante**.

Seu futuro cliente deixou o seu nome e e-mail para poder ganhar o E-book. **A etapa 1 – Geração de Leads foi concluída**. Mas até o momento você ainda não vendeu nada pra ele.

O que eu devo fazer agora?

Perceba que você preparou o seu lead para se tornar um cliente. Agora chegou o momento de oferecer um produto de baixo valor, ou seja, **produto de OFERTA**.

Vamos supor que você possui diversos modelos de raquetes para fazer uma grande promoção e também possui diversos modelos de raquetes melhores e com uma margem de lucro maior.

Você vai enviar um e-mail para sua lista **oferecendo as raquetes em promoção**. Nesse momento você fez sua primeira oferta.

Nesse momento tenho certeza que você efetuou algumas vendas, transformando seu Lead em **CLIENTE**.

A terceira etapa está completamente ligada à segunda, e aborda a transformação de um cliente em cliente recorrente.

3) Transformação de cliente em comprador recorrente

Se o seu cliente comprou o **produto OFERTA**, ele poderá comprar outros produtos. Voltando ao nosso exemplo anterior, seu cliente efetuou a primeira compra. Então, ele já conhece sua loja, percebeu a qualidade do seu produto e se relacionou com a sua empresa. É muito importante que todo o processo da primeira compra tenha ocorrido de maneira **ESPETACULAR**, tanto no atendimento, entrega, qualidade e pós venda. Senão, nada disso que estou ensinando vai dar certo.

Após o seu cliente comprar o **produto OFERTA**, você irá oferecer o seu produto mais caro, que é o verdadeiro objetivo da sua campanha.

Dessa maneira, você conseguirá vender outros produtos de tempos em tempos. Nesse momento houve a transformação de cliente em comprador recorrente. E não para por aí não, seu objetivo é **vender 365 dias por ano**.

Então, continue criando conteúdo novo e se relacionando com ele, com certeza o levará a compra de mais produtos.

Todo esse processo que vimos na etapa 3 é chamado de Sistema de Vendas Online. Veja imagem abaixo:



Os conteúdos produzidos nesta etapa devem ser focados em gerar vendas, porém, para que isso aconteça é preciso prover muito valor para os clientes, isto é, ajudar o cliente a tomar uma decisão, e não tentar convencer.

Esse modelo tem ajudado diversos empresários a mudar completamente a maneira de atrair clientes e vender mais. Infelizmente, muitas empresas ainda só pensam em vender, vender, investem em propaganda apenas para oferecer seu produto ou serviço. Isso gera gastos altíssimos com marketing, resultados frustrantes e sem lucro.

Agora eu já te ensinei o que você deve fazer para atrair novos clientes e vender mais.

Para você conseguir criar todas as etapas, é necessário possuir alguns conhecimentos para ter sucesso, são eles:

- O primeiro passo de todos **é possuir o conhecimento para construir uma presença online eficiente do seu negócio na Internet.**
- Conhecimento em estratégias para construção de lista de e-mails através de imãs digitais.
- Conhecimento para criar imãs digitais estratégicos para atrair o público certo.
- Como escrever os E-books e e-mails com texto que faça com que o seu Lead tome a ação de compra.

Também como já dito, você precisa de uma ferramenta de E-mail Marketing eficiente para enviar as campanhas de vendas e se relacionar com o seu cliente.

Tenho certeza que, quando você entender 100% todas as etapas envolvidas, e CLARO aplicar em seu negócio, sua chance de alcançar o sucesso em captação de clientes e aumento de **LUCRO** será excelente.

Como eu posso te ajudar?

Primeiramente, meu nome é Filipe Elidio e sou consultor em vendas online. Se você precisar da minha ajuda para analisar sua empresa e ajudar você a implementar todos os passos ensinados neste E-book, eu posso te ajudar.

Tudo o que eu ensinei aqui é uma oportunidade de você melhorar os resultados da sua empresa. Com o advento da internet as coisas mudaram, o mercado mudou. E se você ficar com o pensamento de anos atrás as coisas não irão mais acontecer.

Sua empresa precisa ser uma **AUTORIDADE** na internet no seu segmento de atuação.

Se você tomou a decisão **AGORA**, de mudar **a história** da sua empresa, eu vou te ajudar.

Se sua empresa não possui site, páginas em redes sociais ou se você possui um site e até uma certa presença na internet, mas não tem nenhum resultado é possível mudarmos o cenário.

Como já dito, **o primeiro passo é você possuir o conhecimento para construir uma presença online eficiente do seu negócio na Internet.**

Dessa maneira, sua empresa estará preparada para atrair clientes e aumentar o faturamento através da Internet.

Se você quer a minha ajuda pessoalmente na construção da presença online do seu negócio, entre em contato agora mesmo.

WhatsApp: (12) 99652-5663