



# **TÁTICAS DIGITAIS PARA GANHAR CLIENTES**

**E AUMENTAR O FATURAMENTO\$**

**EM NEGÓCIOS LOCAIS  
E PRESTADORES DE SERVIÇO**

# **APLIQUE ESSAS 7 TÁTICAS E TRANSFORME O SEU NEGÓCIO**

Neste E-book você terá 7 táticas digitais para o seu Negócio Local e Prestadores de Serviço, para que você conquiste mais clientes e venda muito mais através da internet e redes sociais.

Aproveite o material o máximo possível e aplique as táticas para ter os resultados positivos que tanto almeja.

As táticas podem ser aplicadas aleatoriamente

Você decide qual tática aplicar primeiro.

Mas antes de você começar a ver as táticas do E-book, queremos deixar um convite para você que quer nos seguir no instagram e facebook, para acompanhar nosso trabalho, o link está aqui embaixo.



**QUERO SEGUIR NO INSTAGRAM**



**QUERO CURTIR O FACEBOOK**

Agora sim, desejamos sorte e sucesso no seu negócio.

Vamos começar! Foco e energia positiva nas tarefas:)

# 1

## Captar contatos de e-mail no Negócio Local

Aborde o cliente na saída da sua Loja e pergunte de forma educada se ela(ele) gostaria de ganhar grátis um produto da Loja (a loja escolherá algum produto de valor para o cliente, precisa ser algum produto que o Empreendedor já viu que deu resultado na loja), perguntando se ele gostaria de participar dessa promoção.

O cliente vai concordar ou não em participar (esteja sempre preparado para ouvir um "Não", ele não pode ser obrigado e está tudo bem, gratidão).

Caso concorde, será um Nome e um contato de e-mail (Lead) captado, onde poderá fazer divulgação via e-mail, de promoções, descontos relâmpagos, divulgação de produtos e informações importantes do seu negócio.

O Empreendedor pode usar uma planilha de papel com Nome e e-mail, ou fazer uma Landing Page de captação de Leads, onde nesse caso, o funcionário pode usar um celular ou um tablet (Os dados caem diretamente no e-mail ou plataforma de internet) para fazer o cadastro na Loja.

# 2

## O que postar nas redes sociais.

### Postar no Feed:

- Fotos de Serviços e produtos realizados
- Dicas úteis
- Carrossel de Antes e Depois
- Mostrar o problema e a solução
- Informações úteis que o cliente quer saber ou o que seria interessante o cliente saber, que o seu produto ou serviço, resolve.

### Postar no Stories:

- Carrossel em formato de texto persuasivo que prenda atenção da pessoa até o CTA (chamada para ação), para vender um produto ou serviço
- Enquetes para saber mais da sua audiência
- Caixas de perguntas
- Pensamentos do mundo atual
- Parcerias empresariais
- Reels motivacionais ou de memes
- Livros que você ache interessante
- Divulgação de novidades e produtos novos

Sempre que for postar, utilize ao máximo que puder, estruturas de copy nos seus posts, onde uma das mais famosas é a AIDA (atenção, interesse, desejo e ação).

Utilize junto com a copy, alguns gatilhos mentais, como os 'porques', as 'provas sociais', a 'urgência', o 'medo', entre outros.

Importante observar que não é somente postar, fazer uma arte e postar.

Envolve técnica para gerar resultado nas redes sociais, para que encontre o mais importante de tudo, o público certo que consuma o que você oferece.

# 3

## **Pesquisa de satisfação pelo Google Negócio. Muito importante!**

Sempre após vender um produto ou fazer uma prestação de serviço, pedir gentilmente ao cliente, um e-mail pessoal ou profissional, para solicitar um feedback sobre a experiência que ele teve com o atendimento da empresa. através do Google.

Dizer que está começando um trabalho digital na empresa que gostaria de um feedback do cliente, para que o atendimento e os produtos, sempre surpreenda as expectativas do cliente.

Será um formulário de pesquisa de satisfação ao cliente, pelo Google Negócio. O Google negócio disponibiliza o formulário e o link para você enviar ao cliente.

OBS.: Caso houver feedback ruim, resolva a questão mais empaticamente possível, olhando pela perspectiva do cliente, para achar uma solução para o problema. Não tenha medo de feedback ruim. Eles servem para melhorar e aperfeiçoar os processos da empresa ao longo da caminhada.

# 4

## **Crie uma Logomarca única, Impactante e Exclusiva.**

Ter um manual de marca com detalhes importantes sobre a Logo é importante também ter, principalmente para ter padrões definidos quando enviar a marca para colaboradores (uma Agência ou gráfica).

Uma marca com um Logotipo feio e sem impacto não vai gerar aquele 'ual' que o cliente sente ao ver uma marca nova e você vai ser apenas mais um na multidão de negócios do seu mercado.

A papelaria com a identidade visual destacante para que o cliente ideal olhe e se impressione à primeira impressão.

Cada detalhe importa quando uma marca esta sendo observada pelo seu cliente ou futuro cliente. Esses detalhes fazem a marca ganhar da concorrência e fidelizar, tornando-os fãs da marca.

# 5

## **Coloque o seu Negócio no Google Negócio**

O Google Negócio está a nossa disposição de graça para que o seu negócio se expanda, basta saber usar a rede.

Publique diariamente ou pelo menos de 3 a 3 dias uma atualização do seu negócio em forma de posts.

Pode ser:

- atualização do negócio
- novidades
- ofertas
- eventos

Você tem o direito ainda de publicar os produtos e serviços que você faz, é uma maravilha!

Quanto mais informação você colocar no seu perfil empresarial, mais relevante você fica nas pesquisas do google. Use e abuse!

# 6

## **Se insira em comunidades ou grupos nas redes sociais e Aplicativos**

Há uma imensidão de comunidades e grupos nas redes sociais de diversos nichos e diversos bairros da sua cidade.

Mostre seu negócio neles. Posicione se como especialista na sua área. Deixe seu instagram, facebook, whatsapp e telegram para contatos.

Você pode ajudar pessoas nesses grupos com:

- Dicas
- Promoções de produtos e serviços
- Infográficos de análises técnicas
- Sorteios
- Rifas
- Descontos Relâmpagos
- Parcerias



# 7

## Rastreo de seguidores e possíveis clientes

Sim, é possível rastrear!

E essa estratégia quem não faz está perdendo possíveis clientes.

A notícia boa é que um dos rastreios é feito automaticamente pelas redes sociais e caso você faça algum anúncio patrocinado, a pessoa que entrou no seu perfil e engajou com ele, já ficou na memória da Rede.

Agora se vc tem um Site, Página de vendas, Landing page, Loja virtual e não tem o rastreo através de um código, provavelmente você está perdendo clientes ou deixando eles para o seu concorrente.

Mas como nem tudo são flores, essa ferramenta é gratuita, mas só é possível obter elas, criando anúncios patrocinados.

Com elas, sua empresa pode aparecer para o público certo e vender para eles.

É super recomendado essa opção, porque hoje em dia as redes sociais não estão entregando muito, quando se faz uma postagem nessas plataformas.

O melhor é ter essas ferramentas e ter um resultado rápido, seja de reconhecimento de marca, engajamento ou vendas.

## **AVISO IMPORTANTE**

**COLOQUE EM PRÁTICA DIARIAMENTE ESSAS  
ESTRATÉGIAS E FAÇA O QUE TEM QUE SER FEITO.  
AÇÃO VALE MAIS QUE A TEORIA.**

### **CASO PRECISE DE AJUDA COM ALGUM SERVIÇO DE:**

- SITE PROFISSIONAL E HOSPEDAGEM
- LOGOTIPO / IDENTIDADE VISUAL
- POSTS EM REDES SOCIAIS
- ANÚNCIOS PATROCINADOS
- E-MAIL MARKETING

**QUE MENCIONAMOS NESSE E-BOOK,  
CONTATE A ELOWORK**

**ESTAMOS AQUI PARA AJUDAR NA SUA  
CAMINHADA NOS SEUS NEGÓCIOS.**

### **DEIXAMOS ABAIXO OS NOSSOS CONTATOS**



**CONTATO@ELOWORK.COM**



**WWW.ELOWORK.COM**



**WHATSAPP 11 95294-9057**