

# OS BASTIDORES DO MARKETING

*Por Loren Cayali*

# A Importância do Marketing

- As pessoas veem em média de 5 a 10 mil mensagens de marketing por dia.
- Mais de 92% das pessoas, utilizam a internet como principal meio de buscas.
- Mais de 700 mil buscas no Google são feitas por minuto.

**3 PASSOS ANTES DE  
MONTAR O SEU  
NEGÓCIO OU INICIAR  
UMA CAMPANHA DE  
MARKETING**

# **1º CONFIE EM SI**

**Adquira conhecimento e revise sua imagem pública:**

- Nome
- Aparência física
- Gestos e postura
- Voz e vocabulário
- Habilidades gerais e profissionais

# 2º ORGANIZE-SE E DEFINA PRIORIDADES

- Estude a viabilidade de um projeto antes de sua execução
- Identifique eventuais desvios em relação aos planos traçados.
- Faça listas, análises e relatórios.

**3º**

**SAIBA O QUE DEVE SER  
FEITO E O QUE DEVE SER  
EVITADO:**

- Tenha em mente que todos estão sobrecarregados com informações.
- Evite textos longos e foque em multimídia.
- Elabore títulos objetivos e interessantes.
- Faça uma busca de palavras-chave que você possa usar com seu público alvo.
- Evite usar hashtags.

- Utilize a ferramenta de criar evento no Facebook.
- Ensine algo a seu público (receitas e tutoriais).
- Utilize infográficos.
- Elabore Storytelling (Não dê a eles 4, dê  $2+2$ ).
- Invista em vídeos.



# **POR QUE INVESTIR EM VÍDEOS?**

**1º** Em breve, os vídeos representarão mais de 90% de todo o conteúdo da internet.

**2º** Vídeos sobre produtos, influenciam em até 50% aos consumidores tomarem a decisão da compra.

3º Depoimentos de consumidores em vídeos, podem aumentar em 6x a venda.

4º Possuem maior taxa de cliques do que post com textos simples.

**\* Vídeos curtos tendem a serem assistidos até o final. (Cative aos primeiros 15 segundos.)**

# PERSUASÃO E FIDELIZAÇÃO

**Aprimore o relacionamento com o cliente:**

- Saber conversar.
- Saber ouvir.
- Ser flexível desde o início.
- Ser paciente.
- Ser recíproco.
- Conhecer e saber falar dos benefícios, vantagens e detalhes do seu produto.

- Mostre sua rotina/de sua empresa, mostre os bastidores (estimula o engajamento e transmite confiança e credibilidade)
- Fazer com que comentem sobre sua empresa aumenta em até 54% efetividade da campanha de marketing
- Estude a psicologia das cores.

- Use idéias de clientes/fãs Compartilhe publicações, lembre-se que, todo mundo adora ver seu próprio conteúdo sendo compartilhado por marcas, ou sites.
- Mostrar gratidão e sentimentos pelos clientes ou fãs.
- Trabalhe com ofertas por tempo limitado.

- Tenha um atendimento único.
- Meça a satisfação do cliente.
- Atenda por delivery.
- Se for viável, ofereça "amostra grátis".
- Não esqueça a data de aniversário do cliente.

# **PALAVRAS-CHAVES UNIVERSAIS**

- Imperdível
- Grátis
- Oferta
- Promoção
- Exclusivo
- Desconto
- Lançamento/Novidade

***“Lembre-se: Você vai mais longe,  
quando confia em seus passos...”***

**Obrigada!**