

**AUMENTE SEUS SERVIÇOS
COM AS 7 FERRAMENTAS
DIGITAIS**

*7 Ferramentas de Marketing Digital que
ira decolocar seus serviços*

7 FERRAMENTAS DIGITAIS PARA PRESTADORES DE SERVIÇOS

Descubra as 7 ferramentas de
Marketing Digital que tem ajudado
vários empresários a vender todos os
dias mesmo com a crise



**POR
LEANDRO DIAS**

Apresentação

Olá, sou Leandro Dias, Especialista em Marketing Digital e Fundador da Agência Digital Business. E vou te contar uma coisa, fico muito feliz em saber que você fez Download deste conteúdo tenho certeza que hoje a partir desta leitura ira transformar suas vendas e seu negócio ira decolar.

O que irei mostrar pra vocês são ferramentas de uso cotidiano onde estão conectados mais de 5 Bilhões de pessoas no mundo.

Ferramentas Digitais que muitos a penas utilizam por Hobby e outros levam muito a sério.

E lembrando que isso é para seu conhecimento que ira ensinar a você a conquistar mais clientes através dela.

Façam uma boa leitura.

SUMÁRIO

1 - WhatsApp Para Negócios

2 - Google My Business

3 - Facebook

4 - Instagram

5 - LinkedIn

6 - E-mail Marketing

7 - Website

Essas são as ferramentas Digitais que irão dar o rumo aos seus negócios e aprenderão técnicas incrível ao longo da leitura.

01 - WhatsApp

O WhatsApp é uma ferramenta poderosa e mundialmente conhecida, já tem 10 anos no mercado e cada vez mais as grandes empresas vem adquirindo ela, para poder se relacionar com seus clientes devido ser uma ferramenta de multiplataforma que realiza ligações, envia mensagem, vídeos e o melhor os arquivos PDF.

Hoje, são 5 bilhões de usuários no mundo e 5 milhões apenas no Brasil. E ela esta ganhando força no mundo dos negócios.

MAIS COMO IREI UTILIZAR PARA O MEU NEGÓCIO ?

Bom, primeiramente é fazer um planejamento básico das suas informações para que o cliente possa identificar o que você faz.

Ex:

Tipo de serviços

Horário de Funcionamento

Tempo de Espera

Sua localização

Quais são os dias que sua empresa funciona.

Estas são informações básica para que o cliente possa identificar o que a empresa faz.

2 - Estrutura do seu Perfil

A estrutura do perfil é como o cliente ver o seu negócio.

Eles podem ver, se você é um profissional ou a penas um amador que quer somente fazer " uns bico "

Deixa bem claro pra eles, como o seu serviços é de qualidade, profissional e séria nos negócios.

Como fazer isso ?

Como já informei antes, deixando as suas informações clara e bem objetiva.

01 DICA

#1 - Foto de Perfil - Imagem da sua marca.

#2 - Edição - Editar Informações relevante.

Ex: E-mail, local e horário de funcionamento.

Publique sempre que puder, stories.

Mostre para o publico, como foi seu dia com cliente, mostre as dores que cliente esta passando e depois mostre a sua solução.

Os vídeos ao vivo são excelentes maneiras de incentivar a interação. Ao assisti-los, os espectadores se sentirão ainda mais próximos de você do que quando veem um vídeo gravado, podendo também deixar comentários para você responder imediatamente.

3 - LANÇAMENTO DE SEUS SERVIÇOS

Essa é matadora, se não souber lançar de forma correta, você pode se frustrar



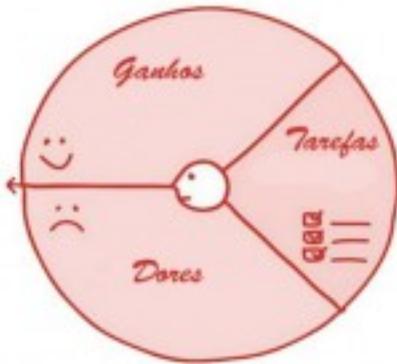
muito, achando que seus serviços não são bons e que não está surgindo clientes.

O ideal que você venda soluções para o seu futuro cliente, agregando valor nos seus serviços.

Mais como vai fazer isso ?

Identificando o perfil do cliente.

O perfil do cliente:



- O perfil do cliente é formado por três partes: **tarefas, dores e ganhos**;
- Seu objetivo é basicamente **traçar o perfil do cliente alvo**, compreendendo suas **necessidades e desejos**.

Compreenda as necessidades e o desejo do seu cliente, pare de divulgar excessos de promoções e divulgue soluções das dores que eles apresentam.

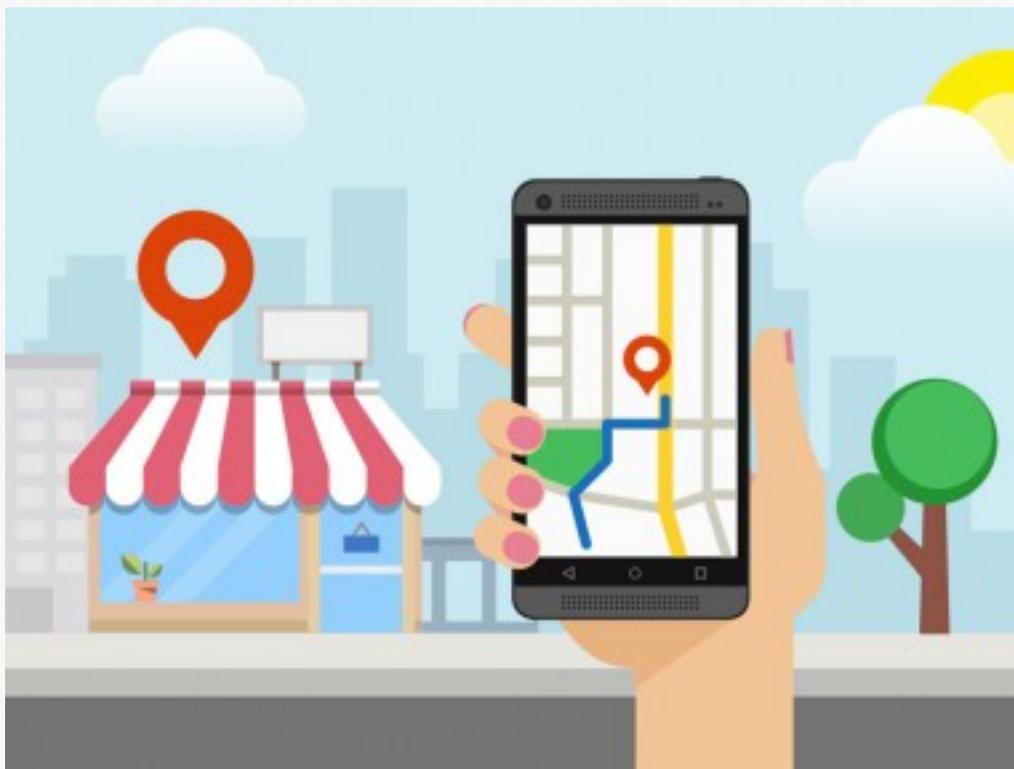
" Encantar o cliente é fidelizar com inteligência. "

2 - GOOGLE MY BUSINESS

Ou conhecido como, Google Meu Negócio. Essa aqui é uma ferramenta a qual deve sempre ser utilizada para divulgar sua empresa e seus serviços.



O Google Meu Negócio é um serviço baseado na Internet para proprietários de empresas e operado pelo Google. A rede foi lançada em junho de 2014 .
Serve para os empreendedores lançarem a sua empresa no Google Maps.



Mas não é a penas um lugar para encontrar informações básicas sobre o seu negócio. Quando usado corretamente, o Google My Business é uma ferramenta poderosa que pode aumentar sua receita e oferecer insights valiosos sobre os seus clientes.

Acesse; <https://www.google.com/business/> e realize sua ficha cadastral no Google.

Faça valer cada vez que alguém o encontrar na Pesquisa e no Google Maps.

#03 Facebook Para Negócios

Facebook é uma mídia social e rede social virtual lançada em 4 de fevereiro de 2004, operado e de propriedade privada da Facebook Inc.. Em 4 de outubro de 2012, o Facebook atingiu a marca de 1 bilhão de usuários ativos, sendo por isso a maior rede social virtual em todo o mundo.

O Facebook é verdadeiramente um fenômeno em termos de popularidade e sucesso no mundo online, o que certamente cria uma série de oportunidades de ganho.

O sucesso do marketing no Facebook começa por uma Fan Page.

E se você ainda não tem uma Fan Page sugiro que faça um logo, pois é com ela que você vai se conectar com o público de interesse.



Use o Facebook Ads

Sabe o que é bom de ter uma Fan Page ?

É poder divulgar o seu serviços como forma paga que seria como anúncios.

Ou de forma orgânica que realizar seus posts e partilhar nas outras páginas e anúncios.

Mesmo que você tenha criado a sua página no Facebook com a intenção de divulgar os seus produtos, tenha em mente que as pessoas esperem mais do que isso. Crie uma relação com o seu público e faça com que eles virem fãs fiéis do conteúdo que a sua marca entrega. .

