

INTEGRAÇÃO

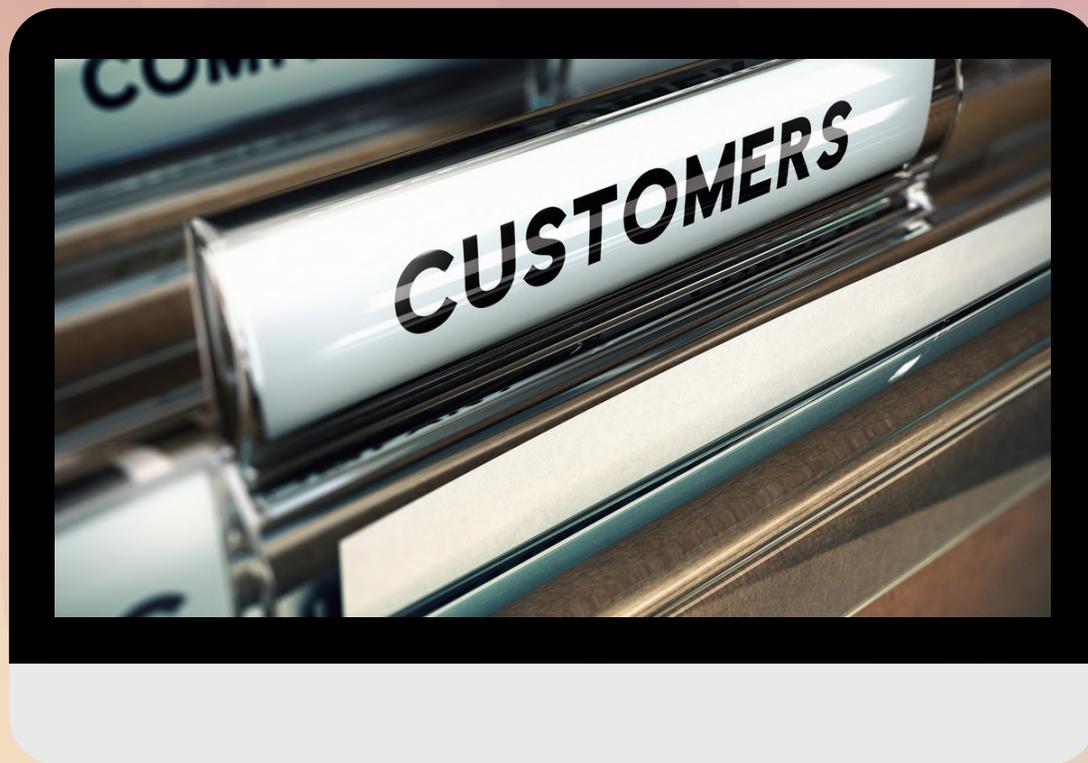
GERA

INTEGRAÇÃO

Essa qualquer criança sabe

Conquistar um novo cliente se torna uma tarefa espartana. As prioridades são outras para maioria dos seres humanos. Então se seu produto não estiver na lista das necessidades básicas, realmente se torna muito mais complicado fazer negócios.

Porém é evidente que existem alternativas e uma delas é investir nos clientes que já são da sua base.



**Aqueles que ainda permanecem fiéis,
mesmo que um ou outro tenha diminuído
a frequência com que fechava negócios.
E nesse caso sua carteira de cliente agora
é mais do que nunca a menina dos olhos
do seu negócio.**



Não precisa nem falar da importância em se conectar o negócio offline com o online.

Aproveitar todos as oportunidades de contato e mídia que estiver ao alcance, criando sempre algo novo.



Chegou o momento em que a criatividade (como já previam muitos especialistas da área como Murilo Gun por exemplo), seja a ferramenta mais eficaz no trabalho de manter clientes antigos enquanto se busca por novos.

Faz-se obrigatório conhecer e explorar ao máximo as redes e mídias sociais. Cada uma delas conta com recursos, que uma vez que se domine o conhecimento sobre eles, amplia-se de forma substancial as chances de se manter no mercado.

A man in a dark suit and white shirt is seen from the back, looking at a chalkboard. The chalkboard is covered in various hand-drawn business diagrams and icons. On the left, there are four pie charts representing 25%, 50%, 75%, and 100% completion. In the center, the word 'TEAM' is written in large letters, flanked by two stick figures. To the right, there's a flowchart starting with 'IDEA', leading to 'YES' and then 'price' with a dollar sign. Below that, there's a laptop icon, a globe, and a thumbs-up icon. At the bottom, there are stacks of money, a magnifying glass over a 'search' label, and a 'planning' calendar icon. The overall theme is business strategy and success.

Empresa que todos interessados em marketing devem conhecer:

Rock Content

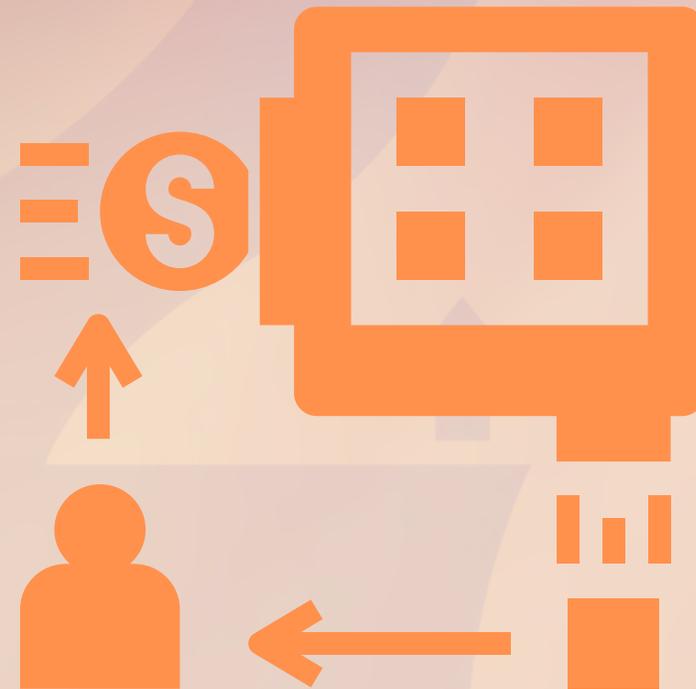
[Clique aqui e se deslumbre](#)

Quando estudamos sobre marketing e principalmente o marketing digital, há alguns termos que sempre se repetem e acabam muitas vezes causando até repulsa.

**É o caso do que sempre ouvimos falar :
“É preciso conhecer o cliente, a
persona, o avatar. Saber quais são suas
dores e etc, etc, etc...” Realmente isso já
está chato mesmo. Entretanto passa a
fazer sentido no momento em que
abrimos a mente para o fato de que o
hábito do consumidor mudou.**

Primeiro mudou porque ele foi obrigado com a baixa de sua renda e como consequência acabou mudando porque muita coisa que ele deixou de comprar, passou a ver que não necessita tanto daquilo assim e que é sim muito possível viver sem tal produto ou serviço.

Sem falar em casos diversos das pessoas que começaram elas mesmas a produzir tal serviço ou produto e estão super bem com isso.





E está muito fácil para o cliente perceber que seu negócio pode não ser mais uma prioridade para ele.

Esse é o momento de rever muitos conceitos a respeito de como lidar com clientes. Métodos antigos as vezes já não funcionam mais. Então não há outra maneira que seja aceitar essas novas realidades e se adaptar a elas.

Já estamos no segundo ano da pandemia e, por incrível que pareça, até hoje tem muito empreendedor aí que se recusa a adaptar-se.

Tem muita gente que ainda vê marketing como gasto e não como um investimento.



Não adianta navegar pelo instagram e facebook se você não tiver um plano de estratégias para alcançar o público de maneira direta. Com diz um grande expert na área (Conrado Adolpho) “Seguidor não paga boleto”.



E não paga mesmo!

É lindo ver uma conta do instagram com centenas e as vezes até milhares de seguidores, mas isso não é sinônimo de sucesso nos negócios.

Para um negócio prosperar precisa haver receita e lucro.



Ao ler essa última frase, você pode até dizer como o comediante Afonso Padilha: “Ora ora, temos um Sherlock Holmes”. Claro que é uma evidência, entretanto quantos de nós sabe e ou vive essa realidade?



Então, curtiu esse conteúdo? Acha que é útil para você?

Esperamos que sim. E tem muito mais de onde veio esse.

Entre em nossa página e conheça mais do nosso trabalho.

Vamos nos INTEGRAR.

