

É só um caminho.



Breves dicas sobre marketing digital, vendas e persuasão.

Paulo Vítor Magalhães

**A VENDA DESTA
EBOOK É PROIBIDA. O
OBJETIVO DESTA
LIVRO É
DISTRIBUIR
INFORMAÇÕES
GRATUITAS PARA
TODOS A RESPEITO DE
MARKETING
DIGITAL, VENDAS E
PERSUASÃO.**

@paulovictor.magalhaes

Cap 1

Muitos falam por aí que o mercado é uma receita mágica para ganhar milhões e milhões de reais e o que mais me entristece são as mentiras contadas por gurus que chegam com essas fórmulas e métodos. Sim, eles tem uma certa autoridade e poder de persuasão sobre seus seguidores e clientes mas o que eles não falam é que o marketing é só um caminho, o digital também.

@paulovictor.magalhaes

Quando falamos de Marketing Digital, nos lembramos apenas de mentorias e cursos que são vendidos em plataformas de vendas mas, quero provocar um pensamento em você. Pergunte-se: As empresas não lucram com marketing digital? Olha, vou te contar a realidade. Te contarei a verdade. Tudo isso que tem um grande embelezamento na verdade é um canal de comunicação. Canal de comunicação esse que com as estratégias corretas, te faz sim ganhar muito dinheiro. Mas o que é muito dinheiro pra você? O que é riqueza para você? Acredito que o conceito de riqueza, hoje em dia, seja felicidade e ter boas noites de sono.

@paulovictor.magalhaes

Cap 2.

Mas quais estratégias te fazem ter sucesso no mercado?

@paulovictor.magalhaes

Bem,não me considero um expert. Estou longe disso.

Mas em meus dois lançamentos que pude sim ter um bom ganho, garanto que meu segredo foi o engajamento e atenção ao meu público.

A interação com as pessoas que te dão atenção é o que pode te gerar mais resultado. Pois a conexão com uma pessoa,mesmo que virtualmente, pode te gerar um grande amigo ou um grande cliente.

@paulovictor.magalhaes

E esse networking se fortalece quando você cuida bem desse seguidor, dessa pessoa que sempre está de olho no que você faz pois você conseguiu a conquistar. Mas o que muita gente não sabe é como converter esse seguidor em um cliente.

@paulovictor.magalhaes

Cap 3

“Quem tem boca,vai a roma.”

@paulovictor.magalhaes

De fato, o que conquista qualquer coisa é a comunicação.

Quando sabemos nos comunicar, podemos conquistar novos amigos, namorado, namorada, passar em uma entrevista de emprego e até mesmo fechar grandes negócios e vendas surpreendentemente valorosas.

Quando criamos o primeiro contato com um seguidor, criamos um vínculo de audiência que pode resultar em um vínculo de empresa para cliente.

Para chegarmos a esse processo devemos então entender o funil de vendas.

@paulovictor.magalhaes

Primeiro, você vai chamar atenção de alguma forma, para seu público e logo após se inicia uma conversa. Chamamos o seguinte processo de leads, mas precisamente gosto de chamar de venda potencial. Essa conversa é a que determinará tudo, para então identificar uma dor de seu cliente, um problema aparente e cabe a você que vende alguma coisa apresentar a solução em uma venda.

@paulovictor.magalhaes

Veja bem, um vendedor de maçã por exemplo teria que aos gritos chamar a atenção, logo alguém acha engraçado e puxa assunto com o vendedor.

É lógico de pensarmos que se alguém comprou uma maçã,este alguém está com fome mas não é sempre assim. O segredo está na geração de vontade.

@paulovictor.magalhaes

Cap 4

Interatividade gera engajamento com o público.

@paulovictor.magalhaes

Uma boa conversa gera uma venda. Se eu te contar que toda

venda é igual, você acreditaria?

A questão é que o poder de persuasão pode definir tudo.

Aconselho que imagine uma venda como uma linha reta de início

e fim e basta você caminhar por esta linha que conseguirá fechar a venda.

Porém existe um papo sobre o jogo de futebol da quarta

feira, existe a conversa sobre o episódio de uma série e um capítulo novo de

uma novela. Gerando assim, quando se trata de uma pessoa ruim de persuasão, uma

falta de interesse no seu cliente.

@paulovictor.magalhaes

Saiba imaginar como uma cobra preparando um bote, essa cobra ao rastejar por uma linha reta em zigue zague ,irá sempre chegar a sua presa. Dê o bote. Saiba interagir e venda mais.

@paulovictor.magalhaes

Paulo Vítor Magalhães ,Administrador de Empresas, é diretor de Marketing do Grupo ORPAM – presente na cidade de Canindé ,Ceará desde 1964- fundou a associação de jovens empreendedores, CDL Jovem e também é empresário.

@paulovictor.magalhaes