

Com fazer os clientes virem até você.

Esse é mais um material gratuito que vai te ensinar como que faz para que os clientes venha até você

Vamos lá.

Se você não sabe **como atrair clientes**, você provavelmente tenta vender seguindo o mesmo passo a passo que um colecionador de insetos executa para completar a sua coleção.

O que ele faz é o seguinte: pega a redinha, os potes de vidro, a lanterna e todos os objetos necessários para sair por aí caçando insetos.

E ele passa horas correndo atrás dos bichos, um a um.

Agora, imagina. Para caçar insetos o cara tem que ser muito preciso, porque não é fácil. Muitos bichos são ágeis, outros são mestres dos esconderijos. Aí, quanto mais rápido o caçador vai para cima, mais eles reagem.

Para masterizar a parada o cara tem que treinar muito e por muito tempo.

Por que estou te falando isso? As chances são que você está fazendo a mesma coisa no seu negócio: você está correndo atrás de clientes.

Só que ir atrás de um por um é muito cansativo e, honestamente, só fica menos puxado e traz mais retorno de verdade depois de uns bons anos de mercado, de trabalho duro e muito boca a boca.

Mas, se você aplicar o que eu vou falar nas próximas linhas, **nunca mais vai correr atrás de clientes, os clientes que vão correr atrás de você.**

O que eu vou explicar não é nada mágico, nem coisa de outro mundo. Não é nada impossível de fazer. Nada disso.

O que eu vou mostrar são dicas, quiçá técnicas que vão fazer os clientes disputarem por sua atenção.

Pensando no caçador de insetos, é como se ele, em vez de pegar a redinha para caçá-los, constrísse um jardim para atraí-los.

Um espaço irresistível para os insetos, cheio de flores, plantas, comida em abundância. Tudo o que eles querem, precisam e gostam.

E não só ele atrairia insetos para o jardim, como atrairia os insetos certos se colocasse as plantas certas. Atrairia as espécies raras que ele tanto almeja na sua coleção.

Você pode fazer exatamente a mesma coisa. Mas, como você constrói o seu jardim?

A resposta rápida é criando conteúdo.

A resposta completa é o que você vai ver ao longo desse curso.

Hoje vc corre atrás dos clientes, oque você vai aprender é fazer eles correrem até você.

Colocando em prática.

Existe dois tipos de pessoas no Facebook

-As agitadores (que curtem, comentam, compartilham, que idicam)

-As que não interagem com o rede social, apenas consome o conteúdo sem reação alguma.(vc não deve add essas pessoas.

Então imagina o seu facebook com essas pessoas agitadoras, elas vão impulsionar tudo que você cria de conteúdo.

Não só as pessoas que vc tem no seu perfil que vai conhecer seu trabalho, e sim, todas as pessoas que tem na rede dela e as que ela conhecem pessoalmente.

Como que eu add essas pessoas?

É muito simples essas pessoas estão em grupos do facebook, se classificam em 2 grupos.

1 -grupo de pessoas que tem um poder aquisitivo bom, pessoas casadas, empregadas, que tem uma rede social com muitas pessoas.

2-grupo de pessoas que não tem condição financeira, são jovens, pessoas dependentes de outras(não add)

Vou mostrar como vc add as pessoas, passo a passo.

Para quem está começando, entre em um grupo, digite o nome de algum produto importado dos eua, exemplo, iphone, invicta, drones, suplimentos, no meu exemplo eu coloquei invicta.



20 pessoas curtiram, e comentários

vc precisa add essas pessoas, mas de uma avaliada no perfil, dê uma investigada, não add fakes, nem pessoas com poucas amigas.

É muito simples quem curte e quem comenta é as pessoas que vc devem analisar o perfil e add.

Essas são as agitadoras, elas vão ver o seu conteúdo e vai ter trazer os verdadeiros clientes até você.

Você deve add todo dia 10 pessoas, sem interrupção, é necessário vc fazer isso, até você atingir 5 mil pessoas.

Após isso, nunca mais vc vai fazer isso, pois vc terá todo dia 20 convites diários, ai vc terá que apagar, para add novas pessoas.

Passo seguinte, é vc apagar **os inativos**.

Inativos são perfil do facebook que não loga mais, mas eles te atrapalham, vou explicar o porque.

O facebook ganha muito dinheiro, através de cliques em propaganda, e ele mede de onde vem os cliques, se o seu perfil está bobando, mais chances de vir mais cliques, e ele vai subir suas postagens.

Mas ele vai contar as pessoas que tem no seu perfil e os inativos vai entrar nessa conta, sendo assim

Sendo assim vc vai perder posições, vc precisa retirar todos eles, deletar esses perfil.

Os perfil inativos surgem porque tem gente que abre um para a padaria dele, para a farmácia, ou um politico que abre um perfil extra, e depois nunca mais eles entram, então esse perfil fica inativo, e vc precisa urgentemente deletar esse perfil. Ficar se possível sem nenhum.

Delete tudo que puder.

Foto do perfil.

Atenção essa é uma parte bem importante para quem quer vender na internet, a foto de perfil precisa ser sua, foto de uma pessoa, e não de logo, ou de um desenho, dá mais confiança para a pessoa comprar com vc.

Discussão

Quando vc quer vender na internet, vc precisa se policiar, não deve falar de politica e nem de futebol, opinar sobre questões da atualidade, isso faz com que vc perca clientes e atenção da pessoas, infelizmente vc terá que cortar esses vícios, caso vc tenha.

Criar um perfil de vendas

Nunca crie um segundo perfil, esse que vc usa já basta, um segundo perfil vai te atrapalhar e muito, eu já vi muitos

Fazerem isso, e o resultado não foi bom, tenha apenas 1 perfil.

Você pode criar um página, mas não um novo perfil.

Atenção vamos discutir esses assuntos acima, colocar suas dúvidas e depois que todos entenderem oque foi passado, vamos colocar outro material.

Obrigado

Abraço ass. José Koyama.