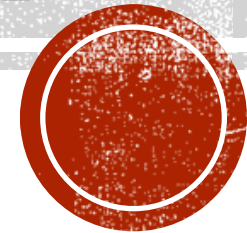




5 MANEIRAS DE ATRAIR NOVOS CLIENTES USANDO A INTERNET



Ivanilson Ribeiro
CONSULTOR EM VENDAS ON-LINE

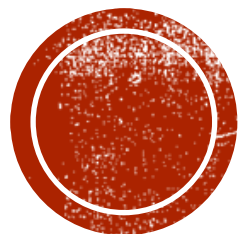
www.ivanilsonribeiro.com.br

Índice

Introdução

1. Mantendo a fidelidade dos seus clientes
2. Faça da venda um relacionamento pessoal
3. Crie proximidade com a realidade do seu cliente
4. Mantenha o foco na necessidade de seus clientes
5. Entenda o lado emocional do seu cliente

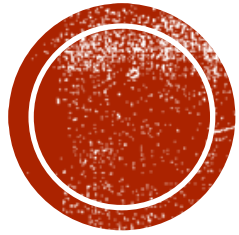
Conclusão



Introdução

A internet tem papel fundamental atualmente em qualquer processo de vendas. Qualquer empresa que queira se desenvolver e conseguir novos clientes, deve marcar sua presença no mundo digital.

No entanto, não basta apenas marcar presença no mundo digital: é preciso saber como avaliar e como medir esses potenciais clientes e interagir com eles, aproximando esses clientes da empresa e buscando resultados financeiros para o negócio.



O processo de atrair novos clientes exige, no primeiro momento, um investimento em marketing em ferramentas de buscas, através de links patrocinados, já que é onde o potencial cliente irá procurar um produto ou serviço. Se o seu

produto ou serviço é inovador e não é tão conhecido, a promoção nas redes sociais é essencial: é exatamente o local onde você poderá divulgar os seus produtos e serviços, criando campanhas e atraindo visitantes que se tornarão clientes no futuro.



Mantendo a fidelidade dos seus clientes

Para atrair novos clientes é importante manter a fidelidade dos clientes antigos, garantindo sua satisfação, certificando-se de que eles estão sendo bem atendidos e que não irão trocar sua empresa por qualquer concorrente.

Essa condição é imprescindível para, além de vender mais para os mesmos clientes, conseguir indicação de novos. Então, antes de sair correndo atrás de novos clientes e prometendo resultados, é melhor utilizar o tempo investindo para agregar valor aos clientes que já tem, mostrando tudo o que a empresa pode fazer por eles.

Agindo dessa forma, você poderá encontrar meios de manter os clientes e fazer sua base crescer todos os dias. Para ter essa ferramenta atuando todos os dias, é necessário manter a atualidade dos dados dos clientes e criar um cadastro específico, dentro das necessidades que cada cliente apresentar. A partir daqui, comece a agir:

- Comece a tornar as negociações mais pessoais e envolva seus clientes com as ofertas e promoções,



Faça da venda um relacionamento pessoal

O seu atendimento ao cliente deve ser feito de forma que ele sinta-se bem, criando um relacionamento pessoal.

Evidentemente isso não significa que você irá se tornar íntimo dos seus clientes, ou que tenha de fazer alguma coisa gratuitamente para que eles possam chegar até você. Se você fizer coisas de graça, você irá desvalorizar o seu próprio trabalho, tornando-se alguém que só será procurado em momentos que seu cliente está querendo levar alguma vantagem.

2



Criar um relacionamento pessoal com seus clientes é transformar suas vendas em oferta de produtos que possam resolver o problema de seus clientes, atendendo o que elas precisam e gerando a confiança nos seus produtos e serviços.

Mesmo trabalhando através da internet, nunca se esqueça de que você não está lidando com um meio de comunicação com tecnologia avançada. Lembre-se que, do outro lado da tela, existe uma pessoa exatamente igual a você, que tem planos e objetivos e que apresenta dúvidas, que busca conhecimento e relacionamento.



Crie proximidade com a realidade do seu cliente

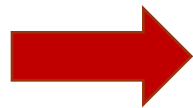
Muitas pessoas pensam que basta sair correndo atrás de novos clientes, oferecendo serviços e produtos e se esquecendo desse ponto essencial: manter relações mais próximas com as pessoas que fazem negócios com sua empresa.

Fazer com que seu cliente tenha mais proximidade não é apenas deixar que ele venha: você deve ir até ele, saindo do seu próprio mundo e entrando na realidade que ele está apresentando para você e para sua empresa.

Através da internet você poderá manter a proximidade com seu cliente mostrando que se importa com aquilo que ele está fazendo, mesmo distante. Basta conhecer a realidade em que você está entrando quando mantém contato com ele.

Não existe fórmula melhor de manter um relacionamento pessoal com seu cliente do que ouvindo o que ele tem a dizer e se engajando naquilo que ele está vivenciando. Muitas vezes, um toque que você dê sobre a cidade, sobre a situação presente, sobre uma opinião que ele precisa, pode mudar o rumo de suas vendas.





Mantenha o foco na necessidade de seus clientes

No mundo digital tudo acontece de forma muito rápida e instantânea e quem entra no comércio digital sempre está pensando em vendas rápidas, em conseguir sucesso do dia para a noite, amanhecendo com um grande volume de dinheiro na conta bancária.

Basta olhar os anúncios, os sites e as redes sociais para ver que existem milhões de links patrocinados, de pessoas que querem apenas gerar vendas a todo momento, sem realmente se focar na necessidade do mercado ou naquilo que os clientes estão buscando.



Essa atitude não nos deixa manter a proximidade e entender as necessidades dos clientes. Ao tentar vender alguma coisa, é preciso ter um produto ou serviço que possa melhorar a vida de nossos clientes.

Isso é o que chamamos de nicho de mercado: o que é preciso nesse momento é oferecer aquilo que o cliente precisa e não aquilo que você quer vender. Seu cliente deve ser o foco do seu mercado e você deve fazer com

O trabalho de um vendedor na internet é aprender sobre os objetivos do cliente e sobre os meios como poderá melhorar a vida de cada um deles através do que está oferecendo.

Dessa maneira, o que você precisa é ser um expert em relacionamento com os clientes e não em venda de serviços e produtos. A venda será uma consequência do seu relacionamento e não o contrário.



A consequência disso é fácil perceber: quando você encontra alguém que tem sucesso em suas vendas, estará frente a frente com uma pessoa que está mais preocupada com o que trouxe de bom para o cliente do que alguém que só pensa em faturar.



Procure ter em mente que seus clientes ou potenciais clientes não estão simplesmente buscando um produto ou um serviço. Ele está com algum objetivo bem maior quando gasta com vendas: está querendo melhorar sua vida, facilitar seu dia a dia, agregar valor à sua própria vida.



Entenda o lado emocional do seu cliente

Todos nós, como seres humanos, somos emocionais e precisamos entender esse nosso lado emocional, principalmente porque nem sempre ele é positivo. Existem algumas situações em que não basta apenas ter o lado lógico, buscando o emocional e mantendo o emocional do lado positivo.

O que isto quer dizer exatamente? Quer dizer que você pode encontrar um cliente que, pelo lado emocional, simplesmente não quer aceitar o que você está vendendo, seja porque você não passou confiança, seja porque você cometeu alguma falha.

Outras vezes você pode encontrar um cliente que, mesmo que você tenha cometido algum deslize, sente confiança no seu profissionalismo e confia também no produto ou serviço que você está oferecendo.

Você precisa estar preparado para entender o lado emocional do seu cliente dentro do mundo digital, criando aproximação com ele e mostrando que você também é um ser humano, descobrindo os pontos em que ele precisa reduzir os problemas e manter um nível de conforto.



5

Com as informações que você tem sobre o seu cliente, você poderá direcionar o seu relacionamento de forma que ele possa manter você informado sobre seus problemas e necessidades. E é exatamente nesse ponto que você pode oferecer o que ele precisa: usando o seu lado racional e trabalhando com sua intuição para atingir o lado emocional do seu cliente.

Assim, você precisa descobrir pontos favoráveis que possam lhe dar a oportunidade de se apresentar como a solução dos problemas que ele tiver, oferecendo aquilo que irá trazer maiores facilidades, trazer conforto e reduzir os problemas.

Você irá, então, se tornar o grande solucionador de angústias, problemas e medos do seu cliente, eliminando obstáculos e mantendo a vida de seu cliente mais tranquila e saudável. Você vai mostrar ao seu cliente que sua empresa tem o que ele precisa para se sentir mais valorizado.



Sempre tenha em mente que não é o preço que irá atrair novos clientes, nem as condições de pagamento e muito menos possíveis brindes que possa oferecer, mas sim, aquilo que irá melhorar a vida do seu cliente.

Claro que isso não é uma fórmula mágica: tudo o que você irá fazer através de seu relacionamento através da internet terá

como base as informações que você está tomando sobre o seu cliente, e isso não é fácil, vai exigir muita dedicação e muito conhecimento de sua parte.



Contudo, a partir do momento em que você entender o lado emocional do seu cliente, você dirá criar uma relação mais sólida, irá criar confiança e o seu cliente vai lhe fornecer um

coração aberto, irá oferecer a oportunidade para você crescer com seu negócio.

Mostrando ao cliente que você o entende e que sua intenção é ajudar a resolver seus problemas e vencer os desafios, você ganha a confiança para oferecer os produtos e serviços.



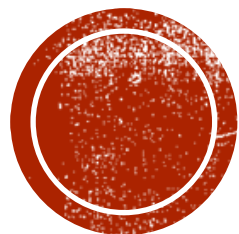
Conclusão

Seja na venda através da internet ou na venda interpessoal, o desafio é sempre o mesmo: não basta apenas vender, cumprir com as metas estabelecidas e aumentar a lucratividade da empresa.

O que você precisa para atrair novos clientes usando a internet é garantir aos seus clientes que eles conseguirão resultados através dos produtos e serviços que você está oferecendo, que você irá proporcionar o bem estar que ele procura.

A aproximação no mundo virtual pode ser mais complicada, pode ser mais difícil, mas não é impossível: ela só vai exigir que você tenha em mãos condições de entender o que ele precisa. Afinal, o mundo virtual está presente para aproximar as pessoas e oferece os métodos para isso.

Quem está do outro lado da tela, da mesma forma que um cliente do outro lado do balcão, percebe se você só está querendo vender e isso não vai interessar. Ele terá inúmeras outras opções, a concorrência está aí para isso mesmo, para oferecer a ele o que ele está buscando e não simplesmente para gastar dinheiro.



▪ Gostou do e-book?

Posso fazer uma análise completa de sua presença online

gratuitamente, **Clique Aqui** ou acesse o link:

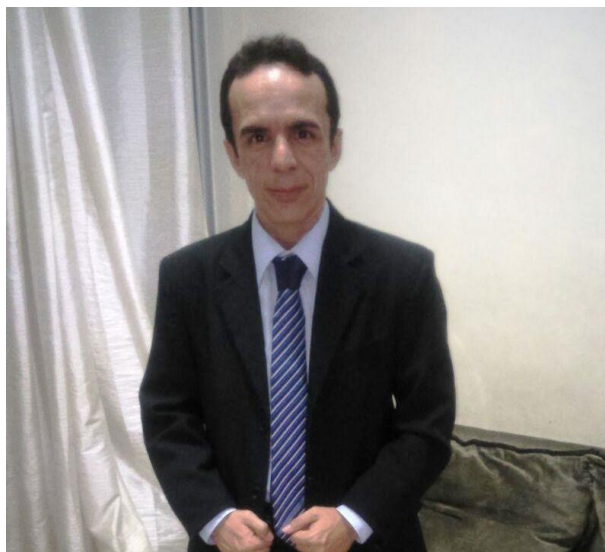


<http://www.ivanilsonribeiro.com.br/analisegratis>

Nesta análise vou lhe dizer o que deve fazer para Conseguir mais Clientes e Aumentar suas Vendas na Internet rapidamente...

Agradeço

Aguardo você em breve..
Um grande abraço!!!



Ivanilson Ribeiro
CONSULTOR EM VENDAS ON-LINE



5 MANEIRAS DE ATRAIR NOVOS CLIENTES USANDO A INTERNET

