



Como usar a internet para vender seus produtos ou serviços

Prometo, que até o fim da leitura deste pequeno manual de 4 páginas com letras grandes, você vai conseguir clientes reais para seu negócio, sem milagres, sem truques nem enrolação **e melhor sem gastar nada.**

Trata-se de uma nova forma de divulgar, diferente de tudo que você já conhece, e por isso tento explicar bem os pontos com pequenas histórias, para facilitar a compressão desta novidade.

Apenas peço que não pule partes, leia do começo ao fim para não perder o raciocínio, e poder entender por completo como isso funciona.

Em menos de 5 minutos você vai compreender um meio que poderá ampliar as suas vendas on-line.

“Insanidade é continuar fazendo sempre a mesma coisa e esperar resultados diferentes.”

Albert Einstein

Vamos começar ativando seu raciocínio com duas perguntas bem simples... SQN

1ª) Quem são seus CLIENTES?

2ª) Sabe onde encontrá-los?

Com certeza você respondeu corretamente a primeira pergunta, mas sinto lhe informar, você se enganou com a resposta da segunda. Isso porque se realmente sabe onde estão seus clientes, não estaria buscando mais informações de como divulgar seu site na internet.

Porém se sua resposta foi um pouco mais ampla, e na realidade você sabe onde estão alguns clientes e quer aumentar ainda mais as possibilidades de encontrá-los, com certeza este é o manual que vai ajudar você a conseguir.

Vamos começar agora uma história de uma empresa como a sua, que está procurando na internet um meio de divulgar seu site, a fim de aumentar as visitas de seu site, e conseqüentemente suas vendas.

Com certeza está num processo de busca de conhecimento e tentando achar algo que realmente funcione e seja acessível a sua condição de investimento, preferencialmente gratuito, para conseguir visitas de qualidade para seu site.

E como todo proprietário de site que pesquisa sobre divulgação na internet, você já ouviu falar de *links patrocinados*, *posicionamento na primeira página do Google*, *anúncios no Facebook*, *funil de vendas*, *Remarketing*, entre outros. Até pode ter usado, ou utilizar alguns deles no momento, mas não estão sendo eficientes quanto ao custo benefício, isto quando se consegue algum resultado.

O que todos estes meios de divulgação têm em comum e também é o pior defeito, é quem em todos os meios de divulgação atuais, você fica esperando o interessado clicar no seu anúncio, e isso ainda se torna pior quando levamos em conta a concorrência desleal do leilão de cliques, e que nem sempre seu anúncio vai estar bem posicionado pelo custo do clique, e pode ainda ser clicado por concorrentes, ou curiosos, que só vão lhe gerar custos. Posso garantir que isso torna sua publicidade lenta, cara e pouco inteligente...

Por isso vou te ensinar um método novo, gratuito e de alto impacto, que vai conseguir muitos clientes, com poucos minutos na frente do seu computador...

Partindo do princípio que você conhece seu cliente. Quem são eles: Uma fábrica de móveis? Uma loja de cosmético? Um advogado? Um corretor de imóveis? Um advogado, ou médico pode ser seu cliente?

Defina agora: Seu produto ou serviço serve para quem?

Precisamos ter certeza que você sabe quem são seus possíveis clientes, pois de agora em diante, vamos chamá-los de *PÚBLICO ALVO*, para seguirmos com nosso raciocínio.

Supondo que você concordou que um 'MÉDICO' pode ser um cliente potencial, vamos usar o Google para localizar seu público alvo. Digite no Google 'médico', ou 'clínica', ou 'consultório' numa busca e o Google vai te dar milhares de resultados, sites endereço e telefone de seus possíveis clientes, sem gastar nada. Não se preocupe, tenho certeza você já pensou em usar o Google para localizar empresas e clientes e mais um monte de coisas, mas...

Você sabe, que fazer com estes dados?

Imagine que você digitou a palavra "clínica" no Google, apareceram milhares de sites de clínicas médicas, clínica de estéticas, clínica dentárias... etc.

Você vai acessar o primeiro site, em seguida seu instinto é de pegar o número do telefone e ligar para a clínica, perguntar quem é o responsável pelas compras, vai tentar falar com ele, mas como ele é uma pessoa ocupada, provavelmente a secretaria não passará sua ligação, e se passar seu alcance será pequeno no decorrer do dia. Claro que é uma opção, mas não vai conseguir atingir um grande número de contatos diretos falando com o responsável na clínica para ofertar adequadamente seu produto.

Imagine novamente, você fez a busca por seu 'Público Alvo', está no primeiro site, só que ao invés de buscar o telefone ou e-mail, você vai localizar o 'Formulário de Contato', lembre-se, todos os sites têm um formulário de contato, e melhor, sabemos que todas as empresas leem as mensagens enviadas por pelo Formulário de Contato, ou não teria sentido em ter um site, para não ver os contatos recebidos através dele.

Agora, ao invés de tentar falar com o responsável deixe que o site dele faça isso por você. Veja com atenção, este exemplo de mensagem que você pode enviar através do formulário de contato.

A/C Departamento de Compras.

Olá sou o fulano, representante da empresa Tal e acessei seu site para oferecer a vocês um produto com as vantagens que somente nossa empresa pode oferecer... (tenha uma vantagem real para ofertar)

Conheça os produtos e maiores informações: www.seusite.com.br

Ou peça informações em nosso WhatsApp (11) 93333-3333

Agradecemos sua atenção, e o aguardamos como nosso cliente preferencial

Fulano”

Depois de montar uma mensagem assim, imagine quantos sites você conseguirá acessar em um dia, ofertando seu produto ou serviço para empresas que realmente podem estar comprando de você? As possibilidades são enormes, e você não precisou gastar nada, além de alguns minutos na frente do seu computador e um pouco de criatividade.

E o mais importante... não precisou ficar esperando o clique, ganhou a confiança de seu cliente, pois quando ele te ligar já vai ter visitado seu site, conferido sua oferta, e está com mais afinidade a sua empresa, pois tem WhatsApp pessoal e sabe o nome de quem deve procurar quando necessitar do seu produto.

Este tipo de contato cria um vínculo de confiança, e deixa seu cliente mais acessível a sua empresa, logo você começará a obter uma maior quantidade de visitas em seu site, sua empresa começará a ser conhecida de forma correta e profissional, por seu público alvo. O que em curto e médio prazo, aumentarão suas vendas de forma constante.

Agora que você compreendeu uma nova forma de localizar clientes, e divulgar sua empresa de maneira eficiente e gratuita, saiba que existe algumas ferramentas que ajudam neste processo de localizar os sites e preencher os formulários de contato. Uma ferramenta gratuita, que faz parte a maior parte deste serviço, você encontra no site www.pradivulgar.com.br, e outra que tem custo, mas faz tudo automaticamente conseguindo preencher milhares de sites por dia, uma ferramenta mais potente que você encontra no site www.promovebox.com. Ambos os softwares você digita as palavras chaves do seu público alvo, e ele busca os sites acessa e preenche o formulário de contato automaticamente, deixando seu computador vendendo para você.

Desde já desejo

BOAS VENDAS !!!