



Onde vou, vendo um site

Description

Onde vou, vendo um site! Sou o Gil Marinho fundador da Agência Next Step e tenho o costume de conversar sobre tecnologia, marketing, criação , desenvolvimento e Internet onde quer que eu vá.

Vender: prática diária, faz bem!

Ultimamente cultuei o hábito de sempre tentar ver uma oportunidade de negócios onde vou, e tenho obtido resultados com isso pois **onde vou, vendo um site!**

Eu sou formado em Técnico em Web pelo SENAC e Artes Visuais pela FMU, então divido o meu tempo como Professor de Artes em Suzano – SP e Web Designer em minha Startup de Criação de Sites e Consultoria SEO.



Acontece assim:

Eu costumo conversar bastante sobre como a internet é uma ferramenta excelente (e barata) para divulgação de produtos e serviços.

Mas nem tudo se resume a criar um site, eu sempre digo por aí que um site em si não vale nada, ele precisa ser utilizado como ferramenta de vendas (ver posts aqui do blog).

Então nessas conversas em farmácias, escola, cabeleireiro, academia, grupo de muay thai, hospital entre outros eu sempre saio com um pedido de orçamento.

Por que as pessoas querem estar na Internet?

Isso se deve ao fato de que todos ou quase todos os setores da economia estão conectados à internet pelo celular, então se você quer vender, quer ser encontrado, precisa de um site.

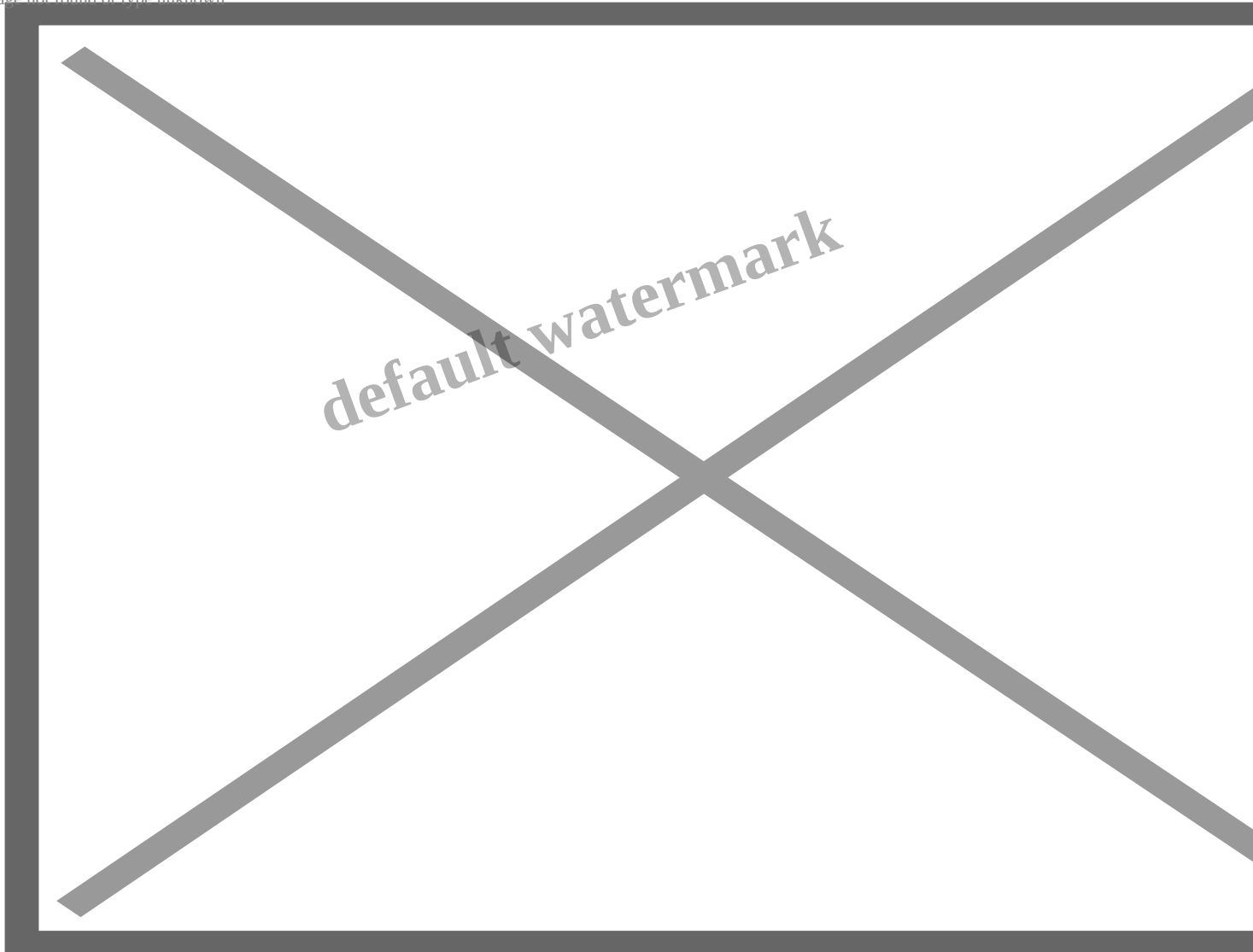
Às vezes as redes sociais como Facebook e Instagram restringem uma parcela do seu público.

Como faço para conseguir orçamentos para o meu negócio?

Primeiro, ouça! Entenda, avalie, teste e faça muitas perguntas, logo você pode descobrir necessidades (estando de fora) que o cliente em potencial não descobriu. Faça bastante perguntas à respeito de como ele (seu futuro cliente) busca os serviços e produtos que você oferece na internet.

Observe o seu público

Image not found or type unknown



Às vezes as pessoas que nos cercam precisam solucionar problemas que os nossos serviços solucionam.

Eu por exemplo, costumo observar como as pessoas pesquisam no celular, observo meus amigos professores, meu colegas designers, cliente diversos...

Por quê? Porque eu trabalho como buscas e preciso entender como os clientes de diversas área

procuram soluções na Internet. Observe seu público.

Pergunte o quê as pessoas precisam

default watermark

Image not found or type unknown

default watermark

Conversas informais em locais inusitados rendem soluções e lucros para ambos.

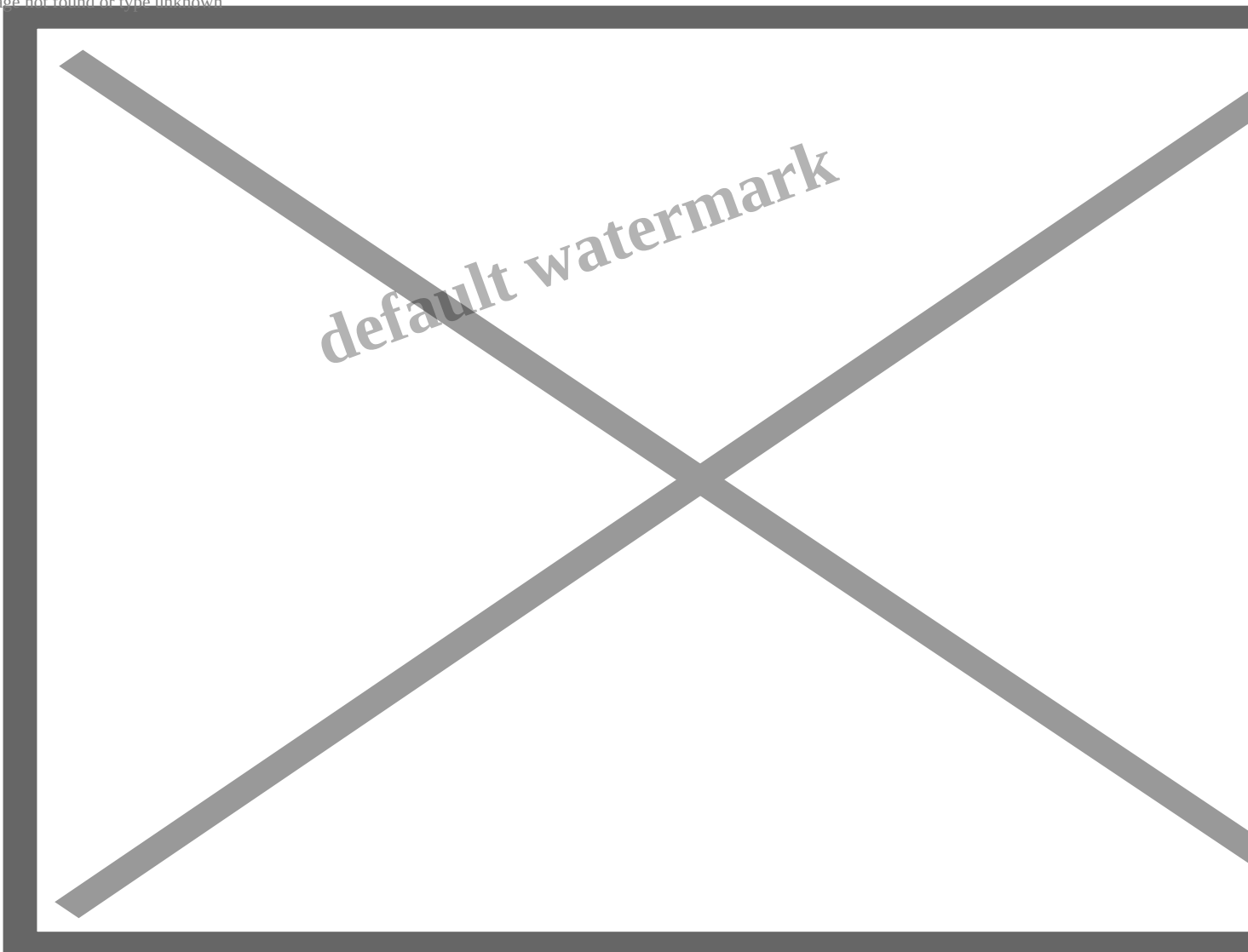
Como exercício, peça para amigos e familiares procurar um produto (aleatório) e veja como ele busca seus serviços e ou produtos, entenda como eles te encontram, aí você já tem um estratégia para ser a empresa que fornecerá a solução.

Nem todo mundo está na Internet

Poucas são as área que não estão na Internet, assim como meu ramo é criar sites e otimizá-los com técnicas de SEO para que apareçam no Google, nem todos os clientes que observo serão meu público.

Às vezes uma conta em uma rede social vende mais do que o site em si.

Image not found or type unknown



Nem todo os públicos estarão na Internet, mas se o seu público estiver lá, tem gente vendendo pra ele.

Fale o quê você faz

Um vez fui fazer um site para uma empresa e acabei vendendo um logo exclusivo com personagem e tudo que saiu mais lucrativo do que o próprio site, simplesmente por ter observado o logo do cliente.

Às vezes não vendemos porque não abrimos a boca!

Conclusão

Se você tem um produto ou serviço é porque existe gente precisando dele, você só precisa descobrir (no boca a boca) quem são essas pessoas, às vezes elas trabalham com você e você nem percebeu.

Cosméticos, roupas, perfumes, alimentos, bebidas, serviços de manutenção, consultorias, palestras, terapias...

Uma infinidade de necessidades podem ser descobertas ali, em uma conversa em um café ou ponto de ônibus e porque não na empresa onde você atua.

Faça isso e você vai perceber o porque de **onde vou, vendo um site!**

Image not found or type unknown



Quer resultados? Chame a Agência Next Step no WhatsApp!

[Solicitar Orçamento](#)

Category

1. Dicas e Tutoriais
2. Empreendedorismo
3. Geral
4. Marketing Digital

Tags

1. Consultoria SEO
2. Criação de Sites
3. empreendedorismo
4. SEO
5. sites
6. vendas

Date Created

2018/06/21

Author

nextstep