



7 PASSOS SIMPLES PARA ESCALAR SEU NEGÓCIO NA INTERNET





7 Passos Simples Para Escalar Seu Negócio na Internet.

O que você vai aprender aqui são os segredos para decolar seu negócio dentro da internet:

1. Trace sua persona
2. Estabeleça um objetivo
3. Faça uma boa gestão das redes sociais
4. Identifique e mostre o seu diferencial
5. Padronize e automatize suas ações
6. Faça parcerias
7. Meça suas ações

Logo aqui em baixo explico o passo a passo sobre cada um desses temas.

Eu me chamo Andrei Araujo sou consultor de marketing da agência F3X e nesse e-book vou te ajudar a fazer seu negócios a prosperar na internet usando exatamente esses sete passos que coloquei para você aqui. Vamos lá!

7 Passos para escalar seu negócio 300x mais rápido

1. Trace sua persona

As personas, ou avatares, são personagens fictícios construídos a partir da análise de pesquisas de pessoas reais. Definir esse perfil é importante para saber exatamente para quem você deve construir conteúdo e, assim, aumentar as chances de engajar sua audiência e atrair clientes.

Para criar a persona do seu negócio, é interessante levar em consideração dados como localização, idade, renda, grau de escolaridade, além de informações psicográficas como interesses, exigências e motivações para compras.

Se no seu negócio você define apenas o público-alvo de uma maneira geral, a sua comunicação pode acabar se tornando ampla demais, a ponto de não alcançar exatamente quem você gostaria que adquirisse o seu produto.

Além disso, você perde a oportunidade de abordar assuntos mais específicos, que se diferenciam do que os seus concorrentes estão compartilhando e, por isso, despertam mais interesse nas pessoas que têm chances reais de se tornarem clientes.

2. Estabeleça um objetivo

Sabemos que um dos seus principais objetivos é atrair visibilidade para o seu negócio digital, certo?

Mas, antes de começar a correr atrás dos resultados, é importante estabelecer detalhadamente o seu objetivo, estipular as metas que devem ser alcançadas para chegar onde deseja e planejar prazos e limites.



Faça uma análise dos resultados que você atingiu nos últimos meses e defina o que pretende alcançar a partir de agora.

Para se organizar melhor, aproveite as ferramentas de planilhas do Google e Excel, invista em planners ou baixe aplicativos próprios para isso. Manter esses dados digitalizados e em programas que possam esquematizá-los para você pode facilitar a visualização do que ainda precisa ser feito para chegar ao objetivo final.

3. Faça uma boa gestão das redes sociais

Como você definiu a sua persona e já sabe para qual público deve direcionar a sua comunicação, fica mais fácil perceber em quais redes sociais é importante que você esteja presente para divulgar o seu negócio, interagir com o público e conquistar clientes.

Como existe uma variedade de canais de comunicação, pode até ser interessante criar o perfil do seu negócio em mais de uma das opções para alcançar um público maior e mais diversificado. Porém, não é indicado sair criando contas em todas as redes sociais, já que mantê-las ativas e bem organizadas demanda um certo cuidado.

Escolha aquelas nas quais a sua persona está mais presente e dedique-se para atualizá-las da melhor forma possível.

Para gerir bem suas redes sociais, não deixe de focar no compartilhamento de conteúdos que agreguem valor para a sua audiência. E lembre-se que, assim como mencionamos nos tópicos anteriores, não é interessante fazer um bombardeio de propagandas e anúncios do seu produto ou serviço, ok?

Seja consistente nas postagens. Evite publicações de fotos ou informações de cunho pessoal e de conteúdos que não se relacionem com a sua marca. Além disso, interaja com os usuários e busque sempre usar uma linguagem correta e profissional, para demonstrar credibilidade para a sua audiência.

4. Identifique e mostre o seu diferencial

Se a ideia é escalar o seu negócio digital, é preciso se destacar no mercado e mostrar ao público o que te diferencia da concorrência e faz com que você seja a melhor escolha.

Para conseguir identificar o seu diferencial, pesquise bastante sobre o mercado em que você atua, saiba exatamente quem são os seus concorrentes e quais são as necessidades, anseios e dificuldades do seu público.

Ao notar o que você pode oferecer para suprir os desejos ainda não satisfeitos do seu nicho, não deixe de demonstrar isso nos seus canais de comunicação para que a sua audiência conheça o seu diferencial e reconheça as vantagens que pode obter ao optar pelo que você oferece.

5. Padronize e automatize suas ações

Analise tudo o que já foi testado no seu negócio como, por exemplo, postagens em redes sociais, divulgação de conteúdo no blog, e-mail marketing e outras abordagens do seu público.



Fazer uma observação detalhada dessas ações e de qual foi o comportamento dos usuários ao se deparar com cada uma delas vai te ajudar a perceber o que funciona melhor para a sua audiência e quais são as estratégias que devem ser mais frequentes para impulsionar o crescimento do seu negócio digital.

Ao concluir o que mais valoriza a relação com os seus leads, invista em padronização e automatização das suas próximas ações para que elas te ajudem a alcançar o seu objetivo.

Para isso, um dos passos principais é a criação de listas de segmentação para definir as abordagens comerciais ideais para cada grupo de pessoas, com base na posição em que estão ocupando no funil de vendas.

Estabelecer os horários de compartilhamento de conteúdo no blog, os dias da semana em que a sua audiência apresenta maior engajamento nas redes sociais e qual é a melhor linguagem para utilizar nos e-mails marketing, por exemplo, são outras maneiras de padronizar e automatizar suas ações.

6. Faça parcerias

Fazer parcerias com pessoas de outras áreas para que haja uma troca de divulgações é outro passo que você pode dar para escalar o seu negócio digital.

Assim, você garante que seu produto ou serviço será anunciado para um público diferente do que você atinge normalmente nos seus canais de comunicação, mas que ainda demonstra afinidade pela área em que você atua e pelo que você está vendendo.

Busque empreendedores ou empresas que trabalhem em áreas relacionadas à sua e que tenham sinergia com o que você faz, para que não seja apenas uma forma de fazer mais propagandas, mas sim de agregar valor aos públicos das marcas envolvidas, enriquecer a comunicação e atrair possíveis clientes.

7. Meça suas ações

Para quem está no mundo do empreendedorismo digital, é essencial observar as métricas para saber o que está dando certo e o que precisa de um pouco mais de atenção e ajustes.

Mais do que simplesmente metrificar os resultados do que você faz no seu negócio, deve-se saber interpretar os resultados e utilizá-los como base para otimizar as ações e mudar o que for necessário para obter um retorno cada vez melhor.

Veja alguns dos indicadores que devem ser analisados no seu negócio digital:

- ROI (Retorno do Investimento);
- Returning Customers;
- Taxa de rejeição;
- Lifetime Value (LTV);
- Custo de Aquisição de Cliente (CAC).



Para quem já está por dentro do empreendedorismo digital, essas simples ações podem ajudar bastante a alcançar os resultados desejados.

Se você tem um bom produto digital e só precisava de um empurrãozinho para alavancar as vendas, esperamos ter te ajudado com essas dicas!

Se você ainda não criou o seu próprio negócio digital, mas está interessado em começar a ganhar dinheiro na internet, saiba que existem alguns outros passos que podem ser seguidos para te ajudar a ter um bom começo.

No entanto, não deixe de registrar também os passos anteriores deste post, para já incorporá-los em seu negócio digital desde o início!

Para quem está começando, preocupe-se em:

- Planejar-se financeiramente;
- Escolher o nicho de mercado em que vai atuar;
- Observar e analisar o mercado;
- Divulgar o seu produto;
- Estar presente nas redes sociais;
- Usar o e-mail marketing.

Agora que você já acompanhou nossas dicas para escalar seu negocio na Internet, já pode entrar em contato com a gente e conferir ofertas de social mídia para seu negocio. Basta acessar <https://url.gratis/0B07lc> para falar com nosso especialista!