

pontos da virada

cada ponto uma inspiração para pequenos empreendedores.



EDIÇÃO 3 - JULHO/2020
VIRADA - ESTRATÉGIAS CRIATIVAS
POR GIZELLE REIS

virada
estratégias criativas



PARA QUEM VOCÊ ESTÁ CRIANDO VALOR?

Não, o cliente nem sempre tem a razão, porém é fundamental conhecê-lo para que, sempre que possível, a sua empresa entregue mais valor do que ele espera. A satisfação do cliente (ou a insatisfação) é uma conta entre expectativa e realidade. Então para o seu negócio poder encantar e superar as expectativas dele é preciso conhecê-lo, entender qual dor o seu negócio resolve pra ele.

Consumo está cada vez mais ligado a emoções e experiências e isso é muito mais profundo do que apenas o serviço ou produto que você entrega.

Cada vez mais a experiência ganha relevância na relação empresa/ consumidor e experiência acontece através do estímulo dos sentidos. É envolver pessoas para gerar emoções.



EXISTEM DUAS COISAS COMUNS ÀS EMPRESAS QUE DÃO CERTO: ATENDIMENTO E INOVAÇÃO. VOCÊ PRECISA TER UM ATENDIMENTO AO CLIENTE DE PRIMEIRA. E TAMBÉM ESTAR ATENTO AO QUE HÁ DE NOVO NO MERCADO, PARA NÃO FICAR PARA TRÁS.



Luiza Helena Trajano - Magazine Luiza.

E só é possível se envolver emocionalmente quando se conhece o outro. O ponto de partida para isso é definir com quem a sua empresa quer se relacionar. Não adianta querer vender para todo mundo, você acabará não vendo para ninguém.

É preciso buscar clientes que acreditem no mesmo que você acredita, que ver valor no que é o diferencial do seu negócio.

Nessa edição vamos falar do principal ativo da sua empresa, o seu cliente.

Boa leitura e bons negócios!
Gizelle.

ponto 1

OBSERVE, PERGUNTE, CONECTE-SE

O que encanta o seu cliente por trás do produto ou serviço que ele compra? Para agregar valor ao seu negócio é preciso conhecer o seu cliente e para isso é preciso escutá-lo. Abra espaços e canais de contato com o cliente, esteja onde ele está e fale em uma linguagem que conecta com ele.

PERGUNTE-SE:

- Quando o meu cliente consome o meu produto/ serviço?
- Como o meu cliente consome meu produto/ serviço?
- Quais os hábitos dos meus clientes?
- Qual a maior dor do meu cliente agora? Como posso ajudar a resolver?
- O que preciso mudar para atender as novas necessidades do meu cliente?
- O que hoje é prioridade para meu cliente?
- Quais as histórias dos meus clientes?
- Quais dos meus produtos/ serviços estão sendo mais procurados hoje?
- Quais canais/ mídias o meu cliente consome?

Você só conseguirá respostas verdadeiras se estiver disposto a se relacionar.



**QUEM É
A PRIMEIRA
PESSOA QUE
VOCÊ QUER
ABRAÇAR QUANDO
O ISOLAMENTO
ACABAR?**

22 DE MAIO - DIA DO ABRAÇO

São Luiz

**VAMOS DE
RECEITINHA?**

#LimonadaDeCafe

Hey!

EU SOU A SOFIA,
ATENDENTE VIRTUAL DA CARDIGAN.

TEM ALGUMA DÚVIDA?

CHAMA NO WHATSI 🗨️

Qual sua cor de hoje?

(A) Algum vermelho

(B) Tons Rosas ou Nude

Pretinho básico

Workshop On-line

Este questionário é relativo ao módulo

ponto 4

DICAS DA VIRADA

JEITO DISNEY

Entrevista com Alicia Matheson, ex-diretora do Disney Institute, sobre como a cultura de encantar clientes faz da Disney referência no mundo todo sobre relacionamento.

Link site:

<https://endeavor.org.br/pessoas/jeito-disney-encantar-clientes-5-liceos/>

FERRAMENTAS GRATUITAS PARA REALIZAR PESQUISAS



Google Form
Várias opções de montar questionários fáceis de compartilhar.



Mail Chimp
Plataforma de e-mail marketing e CRM gratuita.



Survey Monkey
Ferramenta gratuita de questionários online.

8a TURMA DO WORKSHOP DE MARKETING PARA PEQUENOS NEGÓCIOS



Conteúdo focado em pequenos negócios. Ferramentas para colocar o conhecimento na prática. Networking com empreendedores. Vamos juntos dar a virada no seu negócio?!

Temas:

- Instagram na prática e focado na realidade do pequeno.
- Organização financeira de forma objetiva e descomplicada.
- Planejamento de marketing para entregar mais valor para o seu cliente.

Garanta a sua em: <https://bit.ly/virada>

Quem já deu a virada!

"Eu vinha de um momento difícil na vida pessoal e na empresa e o curso da Virada foi essencial para dar o 'start' em coisas no negócio que, talvez, eu até já soubesse, mas que fazia tempo que eu não punha em prática. **Eu consegui ter a faísca que precisava para colocar o meu negócio pra frente.** Foi de suma importância! Recomendo demais para quem está começando, para quem tem um negócio, para quem empreende só. **A gente recebe muitas ferramentas importantes que nos ajudam a gerir o nosso negócio de forma mais eficiente, ainda que com a equipe reduzida.**"

Depoimento: Thiliê Aragão da Bossa On The Wall.

