

13 Dicas e Métodos para promover o seu negócio

printi

A promoção de um negócio é um desafio constante para as pequenas empresas.

Se você está começando ou quer ampliar o seu mercado, estas estratégias irão ajudar sua empresa a conquistar novos clientes com pouco investimento.



1

O plano de ataque

Defina o perfil do cliente ideal e qual é a melhor maneira de alcançá-los. Nesta etapa, seja o mais específico possível.



Se você não tem um site, o faça

Caso não possa contratar um profissional ou empresa para desenvolver um projeto customizado, utilize ferramentas gratuitas, que fornecem modelos prontos e facilitam o desenvolvimento de um site básico.

2

3

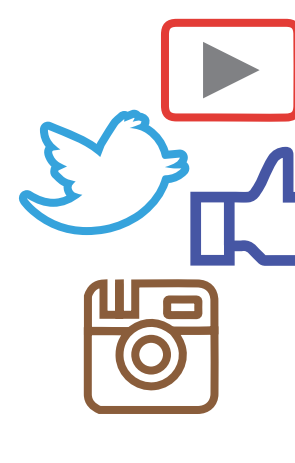
Crie um perfil para o negócio em diretórios de pesquisa locais

Empresas como o Google e Bing disponibilizam cadastro gratuito para empresas locais. Já o Yahoo cobra uma taxa pelo serviço, porém com divulgação em um maior número de diretórios.

Google



YAHOO!



Mantenha-se ativo nas redes sociais

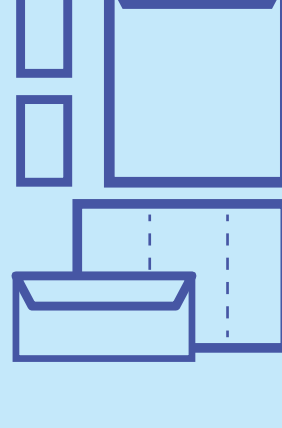
Crie um perfil para o negócio nas principais redes sociais e certifique-se de incluir uma boa descrição do que você oferece, além de um link para o seu site.

4

5

Papelaria Corporativa

Se você está apenas começando e não tem um cartão de visita e artigos de papelaria do negócio, faça-os imediatamente. Esses impressos dizem aos seus potenciais clientes que você é profissional e leva seu negócio à sério.



@

Cadastre-se de um serviço de e-mail

Crie um perfil para o negócio nas principais redes sociais e certifique-se de incluir uma boa descrição do que você oferece, além de um link para o seu site.

6

7

O boca a boca que funciona

Distribua alguns impressos como tags e marca-páginas em estabelecimentos parceiros e de sua região. Amigos e conhecidos também podem fazer indicações. Portanto, produza materiais de qualidade.



Construa network

Participe de reuniões de grupos profissionais, feiras, workshops e outros eventos que podem ajudar na captação de contatos e futuros parceiros e clientes.

8

9

Foque no diferencial

Procure por algo incomum sobre o que você faz, e divulgue-o. Você pode fazer diversos tipos de impressos ou até investir na decoração do escritório para reforçar o seu diferencial.



Compartilhe conhecimento

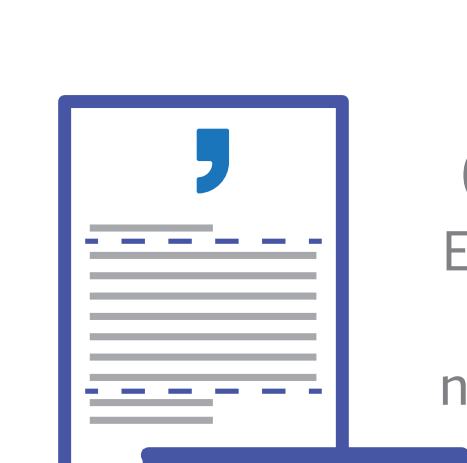
Distribua alguns impressos como tags e marca-páginas em estabelecimentos parceiros e de sua região. Amigos e conhecidos também podem fazer indicações. Portanto, produza materiais de qualidade.

10

11

Se necessário, faça demonstrações

Se seu produto ou serviço pede uma demonstração para despertar o interesse do consumidor, a faça. Essas demonstrações podem ser feitas de forma presencial, em workshops e feiras, ou via web, por vídeos e tutoriais



Cartas de apresentação

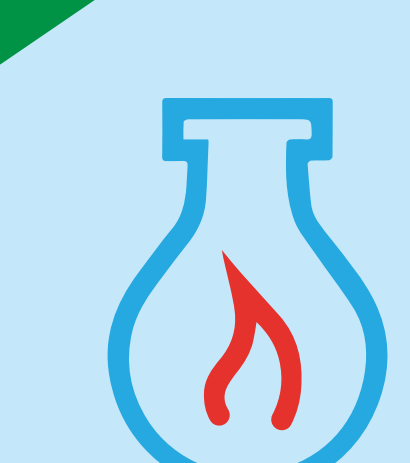
Envie cartas de apresentação para potenciais clientes. Descreva seu negócio e como ele pode ajudar as pessoas e/ou empresas.

12

13

Comunicação ambulante

Se você utiliza carro, moto ou caminhão para atividades do negócio, personalize-o com adesivos. Você pode colocar apenas informações de contato ou fazer uma arte mais elaborada, com cores vivas e chamativas.



Existem dezenas de ideias para alavancar pequenos negócios. Comece a divulgar e desfrute os benefícios da comunicação. Existem dezenas de ideias para alavancar pequenos negócios. Comece a divulgar e desfrute os benefícios da comunicação.

printi