

# Você, UM EMPRESÁRIO DE SUCESSO

## FAÇA MARKETING



Última atualização: 2023

“

**Calma, marketing não é bicho de sete cabeças, nem é só para empresa grande!**

Provavelmente você está pagando por alguma forma de publicidade, quer seja em uma fachada nova, um jornal local, um anúncio de rádio, panfletos na rua e na vizinhança, cartões de visita ou parcerias com outras lojas perto de você. Isso é marketing.

O que queremos com esta publicação é ajudar você a fazer melhor, planejar o seu marketing e ter melhores resultados.

Pois bem, como responsável por uma pequena empresa, você está constantemente à procura de novas maneiras de atrair e reter clientes. É isso que faz o seu negócio girar. Atrair, reter, atrair, reter... Mas para isso acontecer é preciso, antes de mais nada, de um serviço de qualidade. Óbvio. Caso contrário, esse ciclo – atrair e reter – se quebra.

**Como garantir a continuidade desse ciclo (atrair, reter) como o marketing?**

*“A melhor maneira de encontrar seu cliente é ser encontrado por ele”,* palavras de **Conrado Adolpho**.



**Então, como você pode “se mostrar” para seus clientes?**

*A seguir, algumas ideias pra se inspirar!*

### **Marketing/Parcerias locais:**

Junto com os panfletos e cartões-postais, pesquise com quem você pode se associar. Se você tem uma pequena fábrica de roupas, por exemplo, pode ser interessante se aliar com sacoleiras de roupas e vendedores de feiras da sua região. Pense em quais parceiros locais podem lhe render clientes e como você pode ajudá-los.

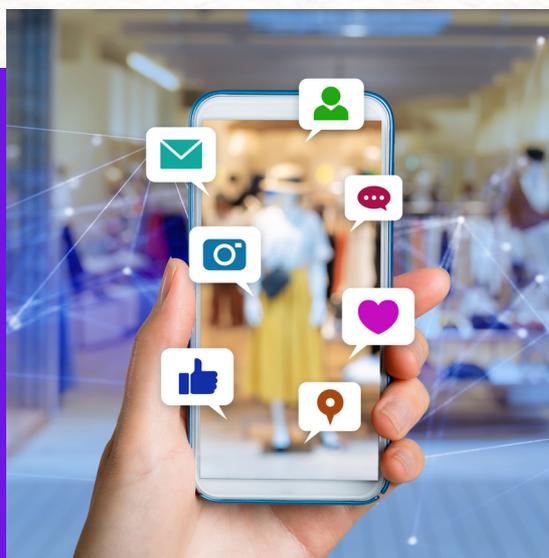
- Defina o perfil do seu cliente (idade, preferências e características);
- Liste os possíveis profissionais e/ou lugares que têm a ver com seus clientes (lanchonete, estacionamento, livraria, ponto de ônibus e outros);

- Mapeie os parceiros com o perfil acima perto de você.
- Ligue e agende uma reunião para conversar sobre uma possível parceria;
- Mãos à obra (aproveite para ser criativo).

### **Presença online:**

Qualquer pequeno negócio que atualmente não tem presença online (site, redes sociais e outros), além de estar escondido de potenciais clientes, provavelmente recebe telefonemas desnecessariamente.

Enquanto uma presença online efetiva requer um investimento inicial de tempo e dinheiro, a economia de tempo de um site bem concebido vale a pena. Considere opções como site, redes sociais e agendamento online.



### **Panfletos e cartões-postais:**

Com ótimo custo-benefício, vão ajudar a espalhar seu negócio para clientes locais (perto de você). Certifique-se de que sua mensagem nestes materiais é consistente, e que é fácil encontrar as informações escritas neles, como endereço e números de telefone. Pense em diferentes lugares para deixar seus panfletos e cartões-postais.

- Faça um material consistente (boa aparência e informações corretas). Escolha na gráfica um bom papel para garantir uma ótima impressão;
- Mapeie os melhores lugares (estabelecimentos e ruas) e horários para entregar seu material;
- Considere investir no treinamento de quem irá entregá-los ou até em uniformes.

### **Brindes/Ofertas:**

Pense em longo prazo. Isso pode, inclusive, significar a venda gratuita de um serviço.

Considere fazer uma ação temporal junto com as outras opções já destacadas (panfletos, por exemplo). No fundo, pense como motivar as pessoas a dar-lhes razões para voltar ao seu empreendimento depois que o negócio é feito.

### Anúncios em classificados e em jornais locais:

Talvez seja interessante lançar promoções ou simplesmente se posicionar como especialista no seu ramo da sua região. Esses anúncios valem a pena caso tenham certa constância (de uma a três vezes por semana por período determinado). No entanto, podem pesar no orçamento. Uma boa opção é, dependendo do tamanho do veículo, barganhar com serviços o preço sugerido.

Esses anúncios valem a pena caso tenham certa constância (de uma a três vezes por semana por período determinado). No entanto, podem pesar no orçamento. Uma boa opção é, dependendo do tamanho do veículo, barganhar com serviços o preço sugerido.

### Programas de indicação:

Crie um programa de indicação em que você recompensa seus clientes por recomendação de novos clientes. É muito importante pensar como você irá controlar e gerenciar as informações desse programa e certificar-se de treinar todos os seus funcionários. Outra dica é testar esse programa com poucos clientes inicialmente para evitar surpresas maiores, assim você tem tempo de corrigir pequenas falhas que possam se tornar uma grande dor de cabeça.



### Encontros/Eventos:

Já pensou em organizar pequenos eventos? Sedar uma abertura, reforma, promoção ou festa de aniversário ou qualquer outro tipo de festa pode gerar maior buzz sobre seu negócio. É uma grande oportunidade para mostrar-se em torno do seu estabelecimento a apresentar os seus serviços. Ofereça prêmios de rifa, como aulas gratuitas ou coisas de valor.

- Pense em uma data importante e de fácil aceitação pelas pessoas (happy hours às quintas, por exemplo);
- Disponibilize comes e bebes de graça (parcerias, parcerias e parcerias!);
- Convide amigos e espalhe a notícia (redes sociais, telefonemas, convite um a um);
- Faça algo que movimente a festa em torno do seu negócio (brincadeiras, promoções ou outros).

**Outras dicas:**

Avalie e estude também outras possibilidades, como:

- Fachada do seu estabelecimento;
- Carro, e traseiras de ônibus;
- Rádios locais;
- E-mail marketing, mala direta, entre outros.

Gostou deste conteúdo? Então nos siga nas redes sociais oficiais — **Facebook** e **Instagram** — ou visite o **Blog Finsol** em nosso site para acompanhar diversos artigos com temas pertinentes para *Empresários de Sucesso*, como você!

Conte com as soluções oferecidas pela **Finsol!** Créditos a partir de R\$ 1 mil, que podem chegar a R\$ 30 mil para capital de giro para a sua empresa. Tudo isso, de forma segura, rápida e sem burocracia, o crédito pode ser liberado até no mesmo dia\*! E os pagamentos podem ser feitos mensalmente e com condições que cabem no orçamento do seu negócio.

**Bons negócios!**



\*Consulte para informações detalhadas e viabilidade.

05

**Canais de atendimento ao Cliente Finsol:**

SAC 0800 727 0885

Ouvidoria 0800 701 0412

**Central de Relacionamento**

 (11) 4004-3500 (Capitais e Regiões Metropolitanas)

 0800 701 3500 (Demais Regiões)

 <https://www.finsol.com.br>

 @finsolbr

 @FinsolBR