

# Atração de Clientes

Ferramentas & Ações Estratégicas



# Divulgação x Atração de Clientes

Para começar, vamos deixar bem claro que divulgação e atração de clientes não são a mesma coisa.

Tenho certeza de que em algum momento você já pensou “caramba eu publico com uma certa frequência, falo com um, falo com outro, mas não estou conseguindo clientes novos”.

Posso te contar uma coisa?

É muito provável que você não consiga clientes novos por estar apenas fazendo divulgação, ao invés de executar um plano estratégico com ações práticas para atração de clientes.

A divulgação é uma ação ampla. Ela é essencial para que possamos comunicar nossas atividades. Os objetivos são diversos e podem ser desde posicionamento da marca ou aumento das vendas, até gerar visibilidade dentre muitos outros.

E para obtermos resultados positivos precisamos de ações estratégicas objetivas para cada finalidade. Para isso, devemos conhecer ferramentas que nos ajudam na construção dessas ações.



Vou te mostrar o benefício de apenas quatro ferramentas com foco na atração de clientes, mas existem várias outras.

Quanto mais você aumentar seu conhecimento sobre aplicação de ferramentas no seu negócio, melhores serão seus resultados.

De que ferramentas estamos falando?



**WHATSAPP**



**INDICAÇÕES**



**REDES  
SOCIAIS**



**AÇÕES  
COMERCIAIS**

# WHATSAPP

A lista de transmissão do WhatsApp é essencial para distribuir conteúdo, dicas, informar sobre uma promoção ou um evento, além de permitir também criação de grupos de clientes para promoções especiais e diferenciadas para retomar o contato com clientes inativos.

Para estes clientes, o envio de mensagens do tipo “você sumiu”, “você me abandonou” ou “você esqueceu de mim” é muito constrangedor e desagradável. O ideal é substituir essas mensagens por outras onde seja demonstrada preocupação com a cliente. Experimente perguntar como ela tem conseguido manter os resultados que obteve com você. E coloque-se à disposição para orientações.

Para as clientes ativas ou as que você quer conquistar, jamais, em tempo algum, envie várias mensagens toda semana. Seja coerente. Envie um conteúdo específico, como por exemplo uma dica. Ou envie mensagens informando que nas suas redes sociais você disponibilizou conteúdos que ela pode ter interesse, e inclua o link direcionando a cliente para o local onde ela o encontrará.



# INDICAÇÕES

Uma boa maneira para trabalhar a indicação, é pedir para sua cliente o contato de duas ou três pessoas que ela ache que gostaria de conhecer o seu trabalho. Você pode se aproximar destes contatos com um convite para algum evento ou com um bom desconto num procedimento ou serviço. Avalie qual ação pode trazer bons resultados.

A indicação funciona muito bem, desde que você saiba fazer bom uso. Quando você entra em contato informando que ela foi indicada para ganhar um brinde ou participar de um evento gratuito, consegue quebrar o gelo e a receptividade é melhor.

Faça um script objetivo para tirar melhor proveito da conversa quando fizer contato com as indicações. Assim você não corre o risco de começar a conversar, perder o foco e não passar as informações que realmente interessam. Ou pior, se alongar demais no contato e ser inconveniente.



# REDES SOCIAIS

Com relação ao Instagram e Facebook, acredito que funcionem muito bem para aparecer e converter. O que isso quer dizer? Aparecer é despertar o interesse, falar do seu trabalho, interagir e converter é levar esse cliente para um ambiente reservado como WhatsApp, Direct ou Messenger, onde você vai criar um relacionamento, gerar encantamento e fechar negócio.

Ao contrário do que se pensa, não são os likes ou os milhares de seguidores que vão gerar faturamento. Isso acontece com o relacionamento que você consegue construir. Ter muitos seguidores é bom para a visibilidade.

Para se posicionar mostrando o seu trabalho, é preciso conteúdo de qualidade e consistência. Nós vemos uma média de cinco mil publicações por dia, e se o seu material não for útil, bonito, agradável e incluir muitos vídeos, com certeza vai passar despercebido.

Quando eu digo muitos vídeos, não se assuste. Não precisa necessariamente ser um vídeo seu, embora seja o mais adequado.

Outro canal de divulgação muito conhecido é o YouTube. Essa rede social tem uma dinâmica bem diferente e para entrar nesse universo é preciso dispor de mais tempo para produção de conteúdo, conhecimento mais específico para edição do vídeo e adquirir um mínimo de equipamentos e acessórios. Claro, tudo isso para um bom material de divulgação, com aspecto profissional.



# AÇÕES COMERCIAIS

No caso das ações comerciais, temos a oportunidade do acolhimento, do olho no olho que é muito importante. No dia a dia do espaço de atendimento, podemos surpreender e encantar os clientes para que ele sinta vontade de voltar. Ofereça uma experiência incrível e não somente um atendimento. Podemos realizar ações comerciais com foco em novos clientes e na fidelização dos clientes que já temos.

Planejamento é fundamental! Tenha um calendário com ações mensais, bimestrais ou de acordo com suas necessidades e possibilidades para realização de atividades externas em eventos, escolas, empresas.

Crie eventos internos, como Dia da Beleza, por exemplo. Promova palestras demonstrando novos procedimentos ou tecnologias. Aproveite 15 de setembro, que é o Dia do Cliente e surpreenda-o com uma decoração temática, e uma mesa com um lanchinho ou mimo.

As possibilidades se multiplicam quando a gente usa a imaginação para surpreender e inovar.



# DICAS EXTRAS

- Sua logomarca PRECISA representar você e seu produto ou serviço, então, nada de usar qualquer coisa!
- Use cartão de visita (físico ou virtual), para que possa rapidamente trocar seus contatos e não perder oportunidades.
- Panfletos com uma breve apresentação do seu estabelecimento e serviços, ajudam as pessoas a saberem quem você é e o que pode oferecer. Não recomendo a distribuição de panfletos nas ruas como o mais indicado, pois não seleciona o público e acaba sendo um desperdício de dinheiro. Use-os em eventos ou parcerias.
- Tenha um relacionamento ativo pelo site ou pelas redes sociais. Essa é a oportunidade do contato frequente e você pode usar a ferramenta para se comunicar de forma direcionada para cada ação.
- Faça um banco de dados dos seus clientes para que você consiga se comunicar com todos, se fazer presente e enviar divulgações diferenciadas de acordo com os serviços que foram prestou.
- Alinhe o material de divulgação com seu espaço físico. Não adianta fazer um material extremamente luxuoso se o local de atendimento não tiver o mesmo padrão. Isso acaba causando frustração e a sensação de que o cliente foi enganado.
- Marketing pessoal é essencial e isso é um fato. A primeira impressão conta sim. E aqui não estou falando de roupas caras ou maquiagem. É muito mais sobre uma imagem agradável, bom vocabulário, bom humor e todas as outras coisas que fazem o cliente se sentir bem recebido.

O cenário atual para profissionais de estética é altamente competitivo. A adoção de estratégias eficazes e o uso de ferramentas inovadoras são essenciais para destacar seu negócio e atrair clientes.

E esse processo vai além da simples busca por visibilidade. É, principalmente, construir relacionamentos duradouros e oferecer experiências que seu cliente registre na memória e queira repetir.

Aqui, mostramos 4 estratégias que podem impulsionar a atração de clientes. E no e-book **Você Quer Atrair Mais Clientes? - Ações imediatas que você pode implementar no seu negócio, além das redes sociais**, tratamos o tema de uma forma mais ampla e que pode ajudar você a diversificar suas estratégias para crescer no seu negócio.

Adotar uma abordagem integrada e diversificada, combinando estratégias online e offline, permite que você crie uma presença marcante com seus clientes.

A constante adaptação às tendências do mercado e a busca por inovação são elementos-chave para garantir que a atração de clientes seja eficaz e sustentável ao longo do tempo.

No meu perfil, eu falo de forma descomplicada sobre ações práticas que você pode realizar para atrair mais clientes.

Nosso propósito é ajudar você a se conectar e atender bem seu cliente.







# Contato

@institutosimonelucena

(21) 99535-0292

