



# GUIA DE **sobrevivência** do empreendedor

marketing & vendas



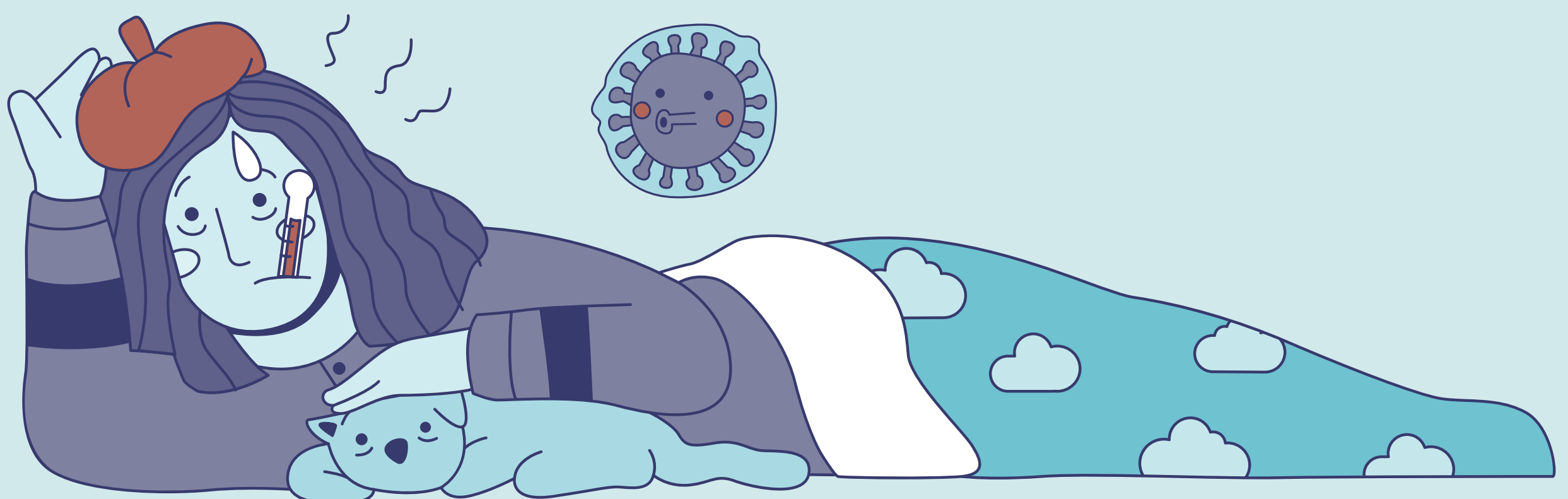
GUIA RÁPIDO

# MARKETING & VENDAS

SEU NEGÓCIO  
PRECISA DE VOCÊ  
SAUDÁVEL

SE  
PROTEJA

Por causa do coronavírus (COVID-19) o mundo está em quarentena. As pessoas estão saindo de casa cada vez menos (e comprando cada vez menos) para evitar disseminar a doença. Entretanto, o seu negócio precisa continuar pois é a sua fonte de renda. **Esse é um guia rápido e prático com dicas e estratégias nas áreas de Marketing e Vendas.** Para se aprofundar nesses temas, confira os outros ebooks.

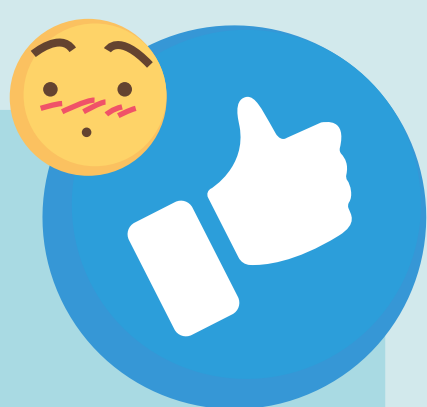


# O QUE É MARKE- TING?

Marketing é uma série de estratégias para criar, comunicar e entregar produtos e serviços, são ações que têm por objetivo valorizar o que o seu negócio faz e cativar o seu público-alvo. O marketing pode ser online ou offline e está diretamente ligado às vendas e ao lucro. Portanto, é essencial aplicar algumas estratégias para melhorar e manter o seu negócio.



## POR QUE USAR REDES SOCIAIS NO SEU NEGÓCIO



No Brasil, em torno de 121 milhões de usuários estão conectados nas redes sociais. Então use elas para divulgar o seu negócio, falar com seus clientes e realizar vendas.

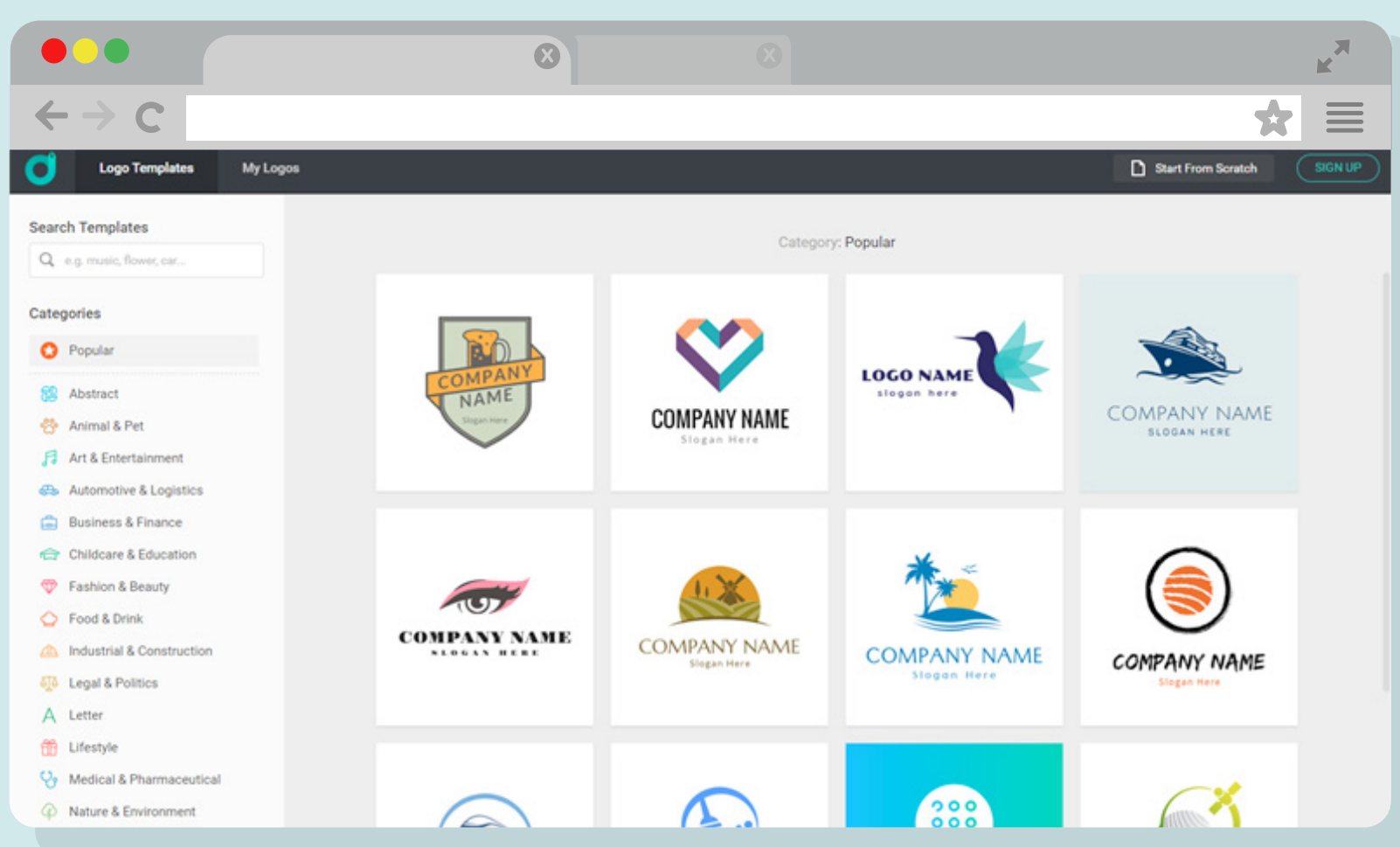


## MARKETING ONLINE

Basicamente, são estratégias para a internet, como página no Facebook, enquetes no Instagram e mensagens no WhatsApp. Com as restrições devido ao coronavírus, o ideal é investir nesse tipo de marketing porque não é necessário sair de casa para colocar em prática as dicas a seguir.

# Canva

## CRIAÇÃO DE LOGOS PELO CANVA



*Logos criados pela plataforma*

Se você ainda não tem um logotipo, use o Canva para criar ele e deixar seu negócio com aparência mais profissional – essa plataforma também pode ser utilizada para cards (cartões digitais) para Facebook e Instagram. Ele pode ser usado no celular (na loja de aplicativos pesquise por Canva) ou no computador pelo site [www.canva.com](http://www.canva.com)



# facebook

para negócios



o que é o facebook para negócios

É uma página parecida com o seu perfil pessoal, mas que facilita a interação entre seus clientes e o seu negócio. Você pode usar essa plataforma tanto do seu celular quanto de um computador.



Like



Comment

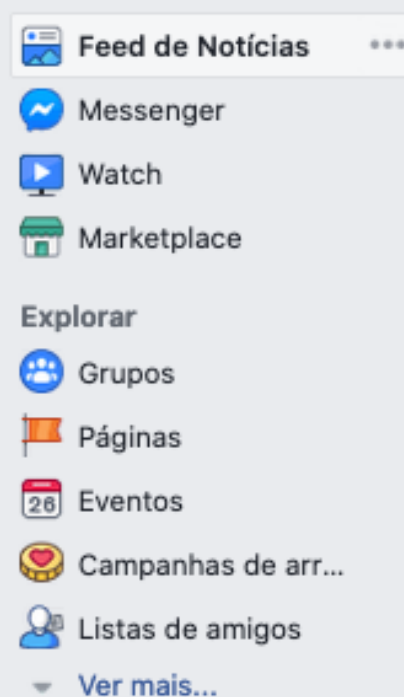


Share

01

## CRIANDO UMA PÁGINA

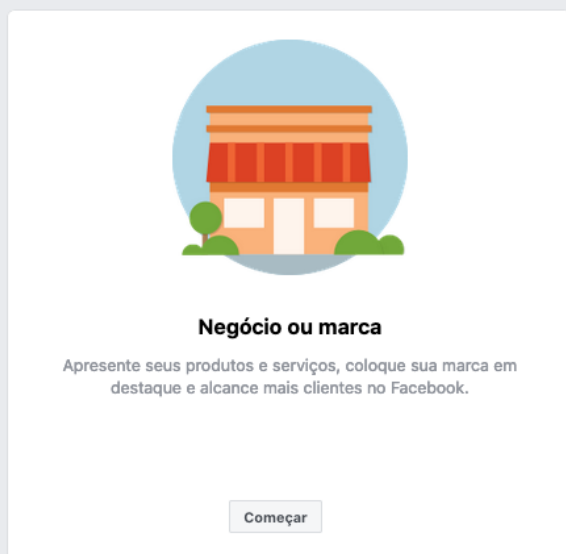
No seu perfil pessoal do Facebook, busque o ícone “Páginas”, sinalizado por uma bandeira laranja.



02

## TIPO DE NEGÓCIO

Escolha o tipo de página, clique em “Negócio ou Marca”.



03

## NOME DA SUA PÁGINA

Siga as orientações, colocando o nome da sua página (que dever o mesmo do seu negócio) e a categoria em que ela se encaixa (ex: alimentação, roupas).

**Negócio ou marca**  
Conecte com clientes, aumente seu público e apresente seus produtos com uma Página de negócios gratuita.

**Nome da Página**

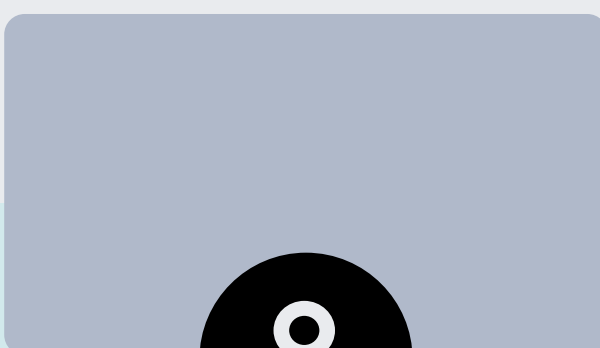
**Categoria**

Quando você cria uma Página no Facebook, os Políticas para Páginas, Grupos e Eventos se aplicam.

[Continuar](#)

04

Após, coloque a foto da sua página e uma capa.



05

Complete as informações da sua página.



Meu Negócio

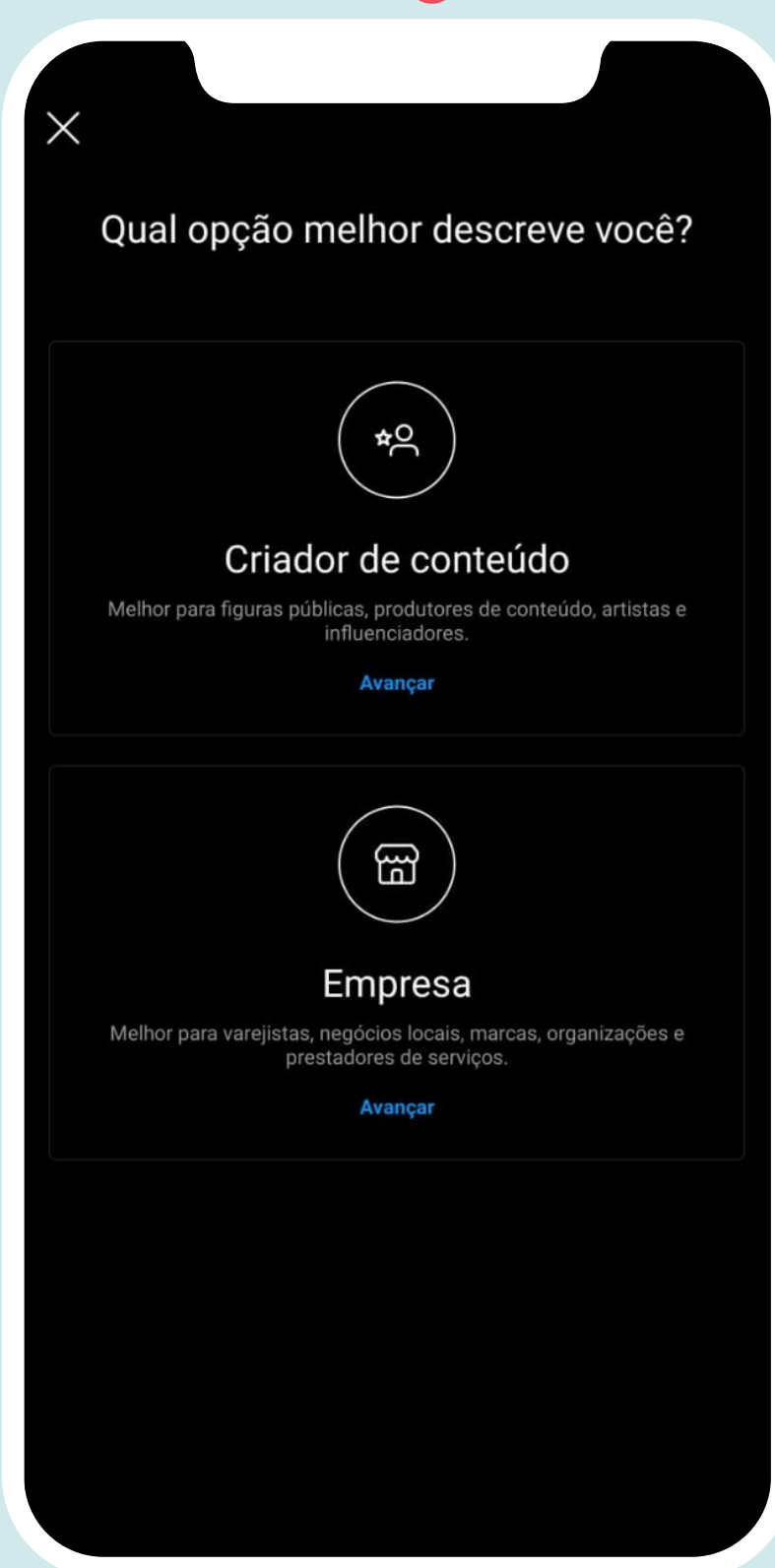
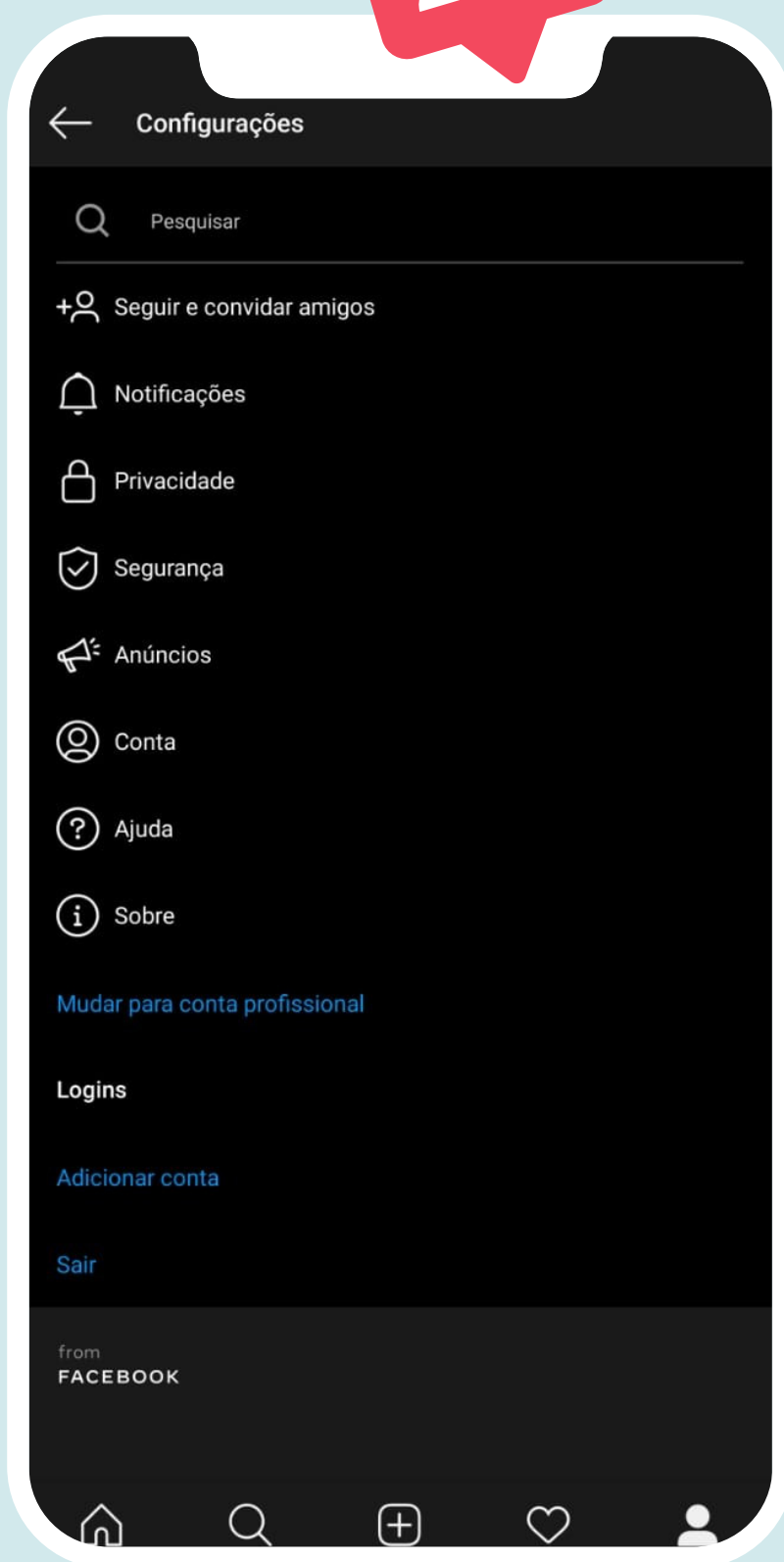
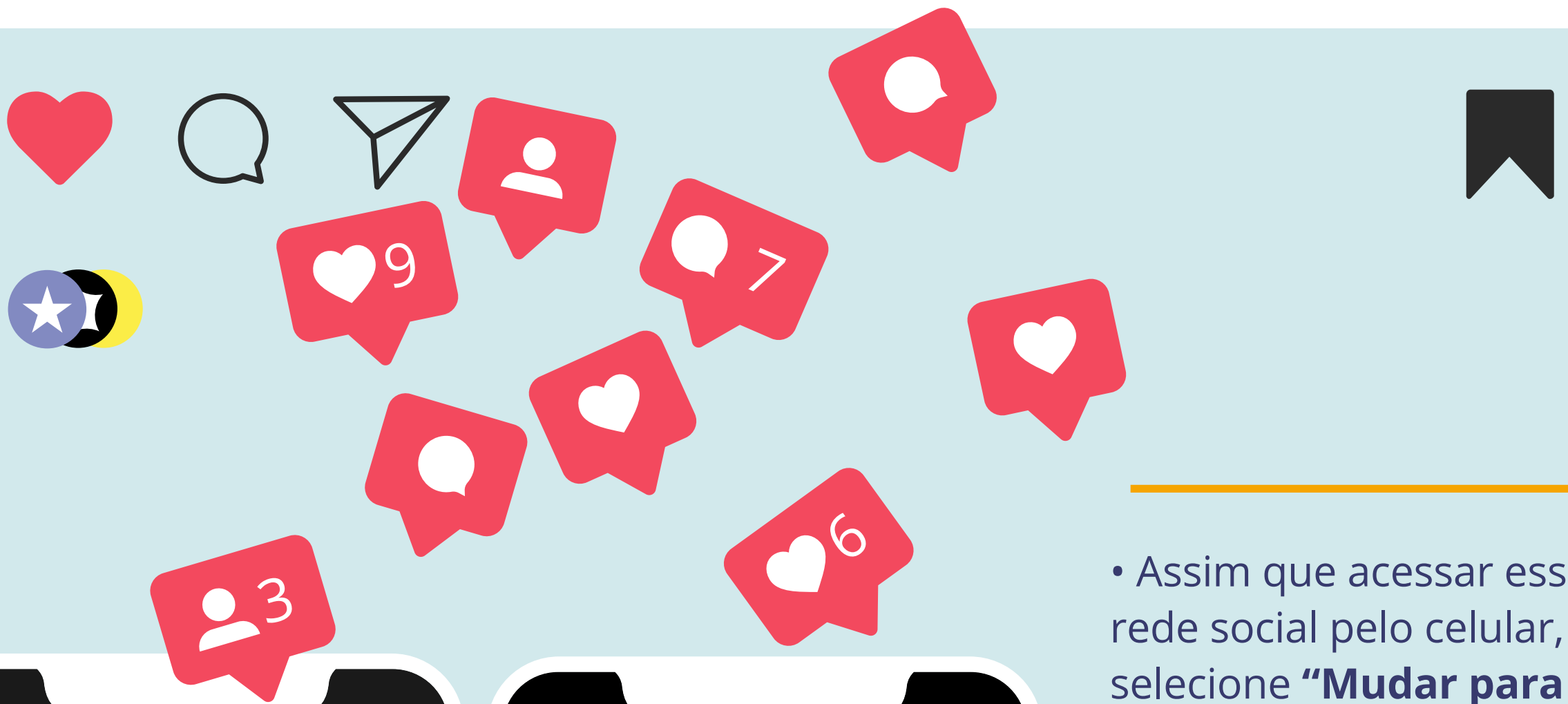
# COMO CHAMAR ATENÇÃO DOS SEGUIDORES?



# Instagram

para negócios

Cerca de **77 milhões de pessoas** usam o Instagram no Brasil, o que torna essa rede social uma ótima oportunidade para divulgar o seu negócio e realizar vendas. Para criar um perfil comercial no Instagram é preciso de uma página no Facebook.



- Assim que acessar essa rede social pelo celular, selecione **"Mudar para conta profissional"**, em configurações.
- Após, escolha a opção "Empresa", se você for uma empresa; ou "Criador de conteúdo", se o seu perfil for para apresentar os conteúdos produzidos por você, sendo indicado para redatores ou designers.
- Coloque o nome do seu negócio, porém, evite nomes longos. O ideal é que seja o nome do seu negócio. Ex: *madalenamodas*.
- Coloque as informações do seu negócio: identifique o que você faz e coloque endereço.

- Use o stories (na foto do seu perfil, tem um "+" mais) para fazer enquetes, transmissões ao vivo para falar com seus clientes e mostrar os bastidores do seu negócio.
- Faça sorteios e promoções, com atenção para que os valores não causem prejuízo para você.
- Faça publicações com regularidade porque quem não é visto, não é lembrado.
- Responda as mensagens e interaja com seus seguidores.
- Use as hashtags (#) para identificar as suas publicações. Ex: em um post sobre encomenda de bolo de chocolate no negócio "Bolo da Lu", usar #amochocolate #bolodalu.

Para usar o WhatsApp Business, é necessário baixar o aplicativo na loja de aplicativo e também ter um número exclusivo para ele. Se você tem dois chips no seu celular, pode usar um para o seu negócio.



## COMO CHAMAR A ATENÇÃO DO SEU CLIENTE

Utilize etiquetas de conversas para identificar diferentes tipos de clientela. Ex: idosos, mulheres, novos clientes. Isso facilita a sua comunicação com os clientes.

Crie grupos de transmissão.

Crie mensagens automáticas

Crie um link que leve direto para o seu WhatsApp. Copie o link abaixo e, após o 55, coloque seu DDD e troque os zeros pelo seu número.

[http://api.whatsapp.com/send?1=pt\\_BR&phone=5500000000000](http://api.whatsapp.com/send?1=pt_BR&phone=5500000000000)

Divulgue o número do seu negócio nas suas redes sociais pessoais e da sua empresa, entre os seus amigos, vizinhos e parentes.



## VENDAS

Para enfrentar os efeitos da pandemia, você e o seu negócio precisam se adaptar. Já que as medidas para reduzir a disseminação do coronavírus incluem **evitar sair de casa**, algumas mudanças precisam ser feitas para que sua empresa continue ativa e sobreviva à pandemia. O combo de redes sociais e plataformas digitais junto ao serviço de delivery são suas aliadas.

## DELIVERY

Use plataformas de delivery para fazer entregas. Caso você não tenha recursos financeiros para usar um motoboy e precisar fazer a entrega, use máscara, higienize suas mãos com álcool em gel 70 e evite se deslocar para lugares distantes. Esse formato funciona bem para negócios de alimentação e bebidas.



## ATENDIMENTO EM DOMICÍLIO

Se o seu negócio é do ramo da beleza (como manicure, pedicure, cabeleireiro e barbeiro) e de reparos, por exemplo, você pode adaptar o seu serviço para atender na casa do cliente. Porém, lembrando sempre das medidas de segurança.

## SERVIÇOS ONLINE

Se você produz conteúdo (como social media, redator ou designer, por exemplo), pode fazer parcerias com outros pequenos negócios para gerir as redes sociais deles, algo que você pode fazer de casa. Se você tem especialidade em algum assunto ou já trabalha com aulas, pode oferecer seus serviços via Skype ou até pela chamada de vídeo do WhatsApp.