



Olá hoje falaremos sobre como você pode vender produtos o mais rápido possível, usando três táticas de marketing comprovadas. Feito corretamente, cada uma dessas táticas tem o potencial de lhe fazer vendas consistentes.

Método 1: Promova seus produtos em grupos e fóruns online

Método 1: Promova seus produtos em grupos e fóruns on-line. Grupos e fóruns on-line são ótimos lugares para se envolver com os clientes em um nível pessoal. Além disso, 20% dos brasileiros recomendam seus produtos favoritos nos fóruns. Além disso, cerca de 33% dos profissionais de marketing optam por comercializar suas marcas em fóruns para alcançar um público maior dentro de um nicho específico.

Bottom-line Esses lugares são uma grande oportunidade para divulgar seus produtos e as pessoas mais interessadas neles. Eles também são ótimos para testar novos produtos para ver se eles estão em sintonia com seu mercado. Então, como você pode usar fóruns e grupos para vender produtos? Bem, você



3 Dicas de Como aumentar as vendas (rapidamente)

pode comercializar seus produtos em um fórum existente ou grupo do Facebook em seu nicho.

Mas lembre-se: a primeira regra do marketing on-line é nunca enviar spam para as pessoas. Então, se você optar por promover seu produto em um fórum existente ou grupo do Facebook, vá com calma na auto-promoção. Nesses grupos, os relacionamentos vêm primeiro e as vendas vêm depois. Mas, se você quiser vender produtos rapidamente, comece promovendo-os em grupos existentes de compra e venda no Facebook. Para melhores resultados, você deve concentrar seus esforços em grupos de compra e venda de maior qualidade.

Como? Primeiro, tente encontrar grupos que estejam ativos e sem muito spam. Faça alguma pesquisa: quantos membros estão no grupo? Com que frequência as pessoas postam e quanto engajamento as postagens recebem? Se o grupo parecer uma boa aposta, veja quais tipos de postagens apresentam melhor desempenho. Então, você pode incorporar esses elementos vencedores em suas próprias postagens. Além disso, leia todas as regras do grupo antes de compartilhar postagens promocionais para evitar ser banido do grupo.

Essa é uma estratégia que pode gerar vendas rapidamente, mas também é uma estratégia que pode funcionar bem com o tempo. Portanto, não envie spam ao grupo de uma só vez. Em vez disso, tente criar bons relacionamentos interagindo com as postagens de outras pessoas.

Uma última dica ... Depois de encontrar grupos que funcionem para você, crie uma planilha para acompanhar sua atividade e aprimorar o que funciona. Para mais ajuda sobre como vender produtos usando grupos e fóruns, confira o link na descrição! Como vender produtos rapidamente.

Método 2: Anúncios no Facebook

Método 2: Anúncios no Facebook Seja qual for o seu mercado-alvo, você pode



3 Dicas de Como aumentar as vendas (rapidamente)

quase garantir que eles estejam no Facebook.

Por quê? Porque o Facebook tem mais de um bilhão de usuários ativos mensais. E a maioria desses usuários verifica sua página no Facebook várias vezes por dia. Mas isso nem é a melhor parte. O verdadeiro poder do Facebook reside na sua capacidade de segmentar seu cliente ideal.

As pessoas compartilham tantos detalhes de suas vidas no Facebook que você pode criar campanhas publicitárias específicas para elas. Você pode segmentar dados demográficos, interesses e comportamentos. Deixe-me dar um exemplo rápido. Digamos que você venda acessórios de ciclismo para entusiastas de corridas de rua. Você não precisa apenas segmentar homens ou mulheres em seus 20 anos.

Você pode segmentar homens entre 22 e 27 anos de idade, que moram na Califórnia, têm um forte interesse em corridas de bicicleta de estrada e, particularmente, como outras marcas de ciclismo, como a Specialized e a Trek. Isso é algo poderoso. Para tirar vantagem disso, no entanto, você precisa saber exatamente quem é seu cliente-alvo. Dessa forma, você poderá eliminar o ruído e alcançá-los com anúncios no Facebook bem projetados.

Este método de marketing pode gerar resultados imediatos. Apenas defina o objetivo da campanha como Conversões, Visitas à loja ou Vendas do catálogo. Agora, vamos analisar os quatro principais elementos de um anúncio do Facebook vencedor.

O primeiro elemento, como já mencionamos, é o seu público. E, lembre-se, a chave é ser específico. O segundo é a sua oferta. Gary Halbert, um dos melhores anunciantes da história, disse: “A cópia forte não superará uma oferta fraca, mas... em muitos casos, uma oferta forte será bem-sucedida, apesar de uma cópia fraca escrita por idiotas do marketing.” Bottom-line? As pessoas adoram comprar coisas, mas elas odeiam ser vendidas.

Então, tente criar uma oferta realmente atraente. Por exemplo, “15% de



3 Dicas de Como aumentar as vendas (rapidamente)

desconto em camisas de cachorro!” Não é uma oferta ruim. Mas não é tão memorável quanto: “Toda compra dessa camiseta alimenta 5 cães-abrigo por uma semana!”

Para obter ideias para grandes ofertas, confira seus concorrentes, veja o que está funcionando e, em seguida, aumente a aposta! Ok ...

O terceiro elemento de um ótimo anúncio no Facebook? Cópia convincente. Copywriting refere-se ao tipo de escrita destinada a levar as pessoas a realizar algum tipo de ação.

Essa ação pode ser qualquer coisa, desde inscrever-se em sua lista de e-mail até comprar seu produto. O bom copywriting se concentra nos benefícios do seu produto, e não apenas nos recursos. Deixe-me explicar com um exemplo. Quando o iPod saiu, a principal característica era que ele poderia armazenar 1 GB de MP3. Mas na época, essa especificação não significava muito para o cliente médio. Então, em vez disso, a Apple descreveu o iPod como: “1.000 músicas no seu bolso”. Muito mais atraente, certo? O último componente decisivo do seu anúncio no Facebook? A imagem. É crucial que você entenda isso corretamente.

Por quê? Porque as imagens representam 75-90% do desempenho de publicidade no Facebook. Se possível, inclua um modelo usando seu produto. Fotos com rostos humanos são 38% mais propensas a receber engajamento do que fotos sem rostos.

Apenas certifique-se de que o modelo seja relacionado e se pareça com o seu cliente-alvo. Para mais dicas sobre como vender produtos com uma imagem de anúncio do Facebook matadora, nós vinculamos um guia detalhado na descrição abaixo.



Método 3: fazer parceria com micro-influenciadores

Tudo bem, nosso último método para vender produtos rapidamente é o Método 3: fazer parceria com micro-influenciadores. O Instagram atingiu um enorme número de 800 milhões de usuários ativos. Além disso, 70% dos usuários do Instagram realmente querem consumir conteúdo das marcas. Isso é incrível para os empresários de comércio eletrônico. Então, como aproveitar o poder do Instagram? Bem, uma maneira é fazer parceria com micro-influenciadores.

Você vê, os influenciadores não são apenas celebridades ou famosos Youtubers - um influenciador é alguém com um público relativamente grande em um determinado nicho.

Os micro-influenciadores são uma ótima opção se você está apenas começando por três motivos ...

Primeiro, os micro-influenciadores geralmente têm altos níveis de engajamento. Ambos HelloSociety e Markerly descobriram que os influenciadores que têm entre 1.000 a 100.000 seguidores têm um envolvimento melhor do que os influenciadores com seguidores maciços.

Em segundo lugar, os micro-influenciadores são mais acessíveis. Se você procurar uma seleção de micro-influenciadores no seu nicho, há uma boa chance de você ouvir de volta rapidamente. Os influenciadores maiores, por outro lado, provavelmente terão assistentes pessoais ou gerentes com os quais você terá que passar primeiro.

Finalmente, os micro-influenciadores cobram muito menos - se é que há alguma coisa. Influence.co descobriu que micro-influenciadores com 2.000 a 100.000 seguidores cobram, em média, entre R\$ 500 á R\$ 1.500 por post no Instagram. Isso é significativamente menor do que muitos influenciadores maiores.



3 Dicas de Como aumentar as vendas (rapidamente)

Além disso, talvez você não precise pagá-las de forma alguma... Muitos micro-influenciadores ficarão felizes em promover seu produto se você simplesmente fornecer o produto gratuitamente e fornecer um código de desconto que ele pode oferecer ao público. Você só precisa encontrar os influenciadores certos em seu nicho. Mas isso pode ser complicado.

Certifique-se de fazer sua pesquisa antes de entrar em contato com alguém. Tente encontrar contas com pelo menos alguns milhares de seguidores e engajamento relativamente alto. Se eles já promoveram produtos antes, veja o desempenho desses posts. Você também pode verificar os comentários desses posts promocionais para ver quantas pessoas estão falando sobre o produto.

Se um influenciador promoveu repetidamente as mesmas marcas, isso é um bom sinal de que as promoções estão funcionando. E mais uma coisa. Antes de entrar em contato com um influenciador, certifique-se de que você criou uma oferta atraente que é benéfica para eles e para o público deles. Pergunte a si mesmo, o que tem para eles? Para mais dicas sobre marketing de influenciadores, Entre em contato conosco.

Ok, isso nos leva ao final do nosso Artigo sobre como vender produtos rapidamente! Mais uma vez, não há bala de prata no marketing. Então, qualquer que seja o método escolhido, você ainda precisa colocar algum trabalho! Você já tentou algum desses métodos? Qual deles você recomenda para novatos? Deixe-nos saber nos comentários abaixo! Obrigado por esta conosco até aqui, e se você gostou desse artigo COMPARTILHE. Até a próxima vez, aprenda com frequência, comercialize melhor e venda mais.