

Como atrair os primeiros clientes para seu negócio

A adoção de estratégias específicas ajuda a impulsionar a empresa iniciante

Um dos maiores desafios para qualquer empreendedor é conseguir atrair seus primeiros clientes. Por mais que ele tenha feito tudo dentro dos mandamentos do “bom empreendedorismo”, o pontapé inicial é sempre momento de apreensão, seja para o comerciante que abre as portas

do estabelecimento, seja o prestador de serviço ou o fornecedor de outras empresas. Contudo, há estratégias muito úteis e eficientes para serem aplicadas e trazerem resultados. Veja a seguir algumas orientações da consultora da Sebrae-SP Ariadne Mecate para tornar o começo do negócio bem-sucedido.

1 CONHEÇA BEM O PERFIL DO POTENCIAL CLIENTE DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO

Quem ele é, por que ele compra, do que ele gosta, o que vê, com que frequência ele compra (seja pessoa física ou pessoa jurídica).

6 FAÇA CONTEÚDO NAS REDES SOCIAIS EM QUE O CLIENTE ESTÁ

Poste conteúdo útil, dicas, curiosidades, utilize as hashtags corretas para ser encontrado, faça anúncio personalizado para esse público.

2 PROMOVA DEGUSTAÇÃO DO QUE VOCÊ VENDE

Mesmo que seu produto ou serviço não seja alimentação, a degustação é bem-vinda. Para isso, aproxime seu produto ou serviço de seu público, deixe-o experimentar, testar, usar realmente. Se ele agradecer, o cliente vai querer comprar.

5 BUSQUE INDICAÇÕES

Veja em sua rede de contatos quem pode indicar sua empresa para estes potenciais clientes.

4 TENHA UMA BOA ESTRATÉGIA DE INTERNET PARA SUA EMPRESA APARECER NOS PRIMEIROS RESULTADOS DE BUSCA

Faça um site que obedeça às regras dos buscadores. Assim, quando um cliente procurar na internet pelo que você vende, sua empresa aparecerá nos primeiros resultados.

3 FAÇA PARCERIAS

Associe-se a outras empresas que atendem esses mesmos clientes. Elas podem oferecer algum benefício, fazer divulgação em conjunto.



Veja mais em:
bit.ly/meuprimeirocliente