

**3 SIMPLES
AJUSTES QUE
FAZEM TODA A
DIFERENÇA NO
SEU LUCRO**

#1 TENHA SEMPRE NOVOS CLIENTES

Eu sinto muito, mas se você ficar apenas com os mesmos clientes, uma hora vai faltar dinheiro e até mesmo esses mesmos clientes.

Por isso, o mais estratégico é ter cada vez mais tutores querendo comprar os seus produtos ou pagar pelos seus serviços.

Afinal, quanto mais clientes, mais você irá faturar!

Você pode até estar pensando agora: “Eu já sei disso.”

Mas será que você está agindo? Será que você está aproveitando todo o potencial dos canais de divulgação do seu negócio?

Será mesmo que você está divulgando seu negócio pet, por exemplo, nas redes sociais como WhatsApp, Facebook, Instagram?

Canais estes que deixam o seu negócio a um clique do seu cliente.

Por isso...

Como esperar que seus clientes vejam a sua propaganda em qualquer outro lugar?

“Então o que eu posso fazer para conseguir novos clientes?”

Esteja onde a atenção deles está!

Você deve aproveitar todo o potencial da Internet, inclusive dos mais de 100 milhões de usuários que o Facebook possui no Brasil.

Você deve fazer postagens diárias no Instagram.

Você deve contar histórias dos seus clientes (com a devida permissão deles) nas redes sociais.

Você deve divulgar também seus novos produtos e serviços nas redes sociais.

#2 VENDA MAIS PARA O MESMO CLIENTE

Você concorda comigo que não vai resolver muita coisa ter um novo cliente se ele compra muito pouco de você, se ele não utiliza o suficiente os seus serviços?

Por isso pense sempre que é mais fácil vender mais e sempre para quem já compra de você, do que ter que convencer uma pessoa nova a começar a comprar de forma contínua de você.

Talvez você até já saiba disso, não é? Mas se você não está ganhando como deveria com esses clientes antigos, eu lhe pergunto...

Qual estratégia você está usando no momento para vender mais para cada cliente que você já tem?

O que você tem feito para que cada cliente que gasta, por exemplo, R\$ 50 no seu negócio pet passe a gastar R\$ 100 ou R\$ 200 ou muito mais do que tudo isso?

Eu acredito que você deveria investir em promoções, inclusive as relâmpagos.

Uma boa dica é usar uma estratégia bem simples que é bastante aplicada em grandes empresas e que consiste em vender combos, opções em que se o cliente opta em comprar um produto ou serviço seu...

... você oferece uma promoção do momento em que ele pode comprar outro produto ou adquirir um outro serviço por apenas alguns poucos Reais a mais.

É a oferta do bônus junto com seu produto principal.

Você vai se surpreender na quantidade de vendas a mais que você vai fechar com essa técnica.

#3 INVISTA DE FORMA ESTRATÉGICA EM DIVULGAÇÃO

Talvez você até use as redes sociais para divulgar o seu negócio pet, mas será que você está fazendo da forma correta?

Uma das maiores frustrações de empresários e empreendedores é investir em anúncios pagos no Facebook e não ter nenhum retorno.

E sabe por qual motivo isso acontece? Porque a divulgação não foi direcionada para quem você realmente quer trazer até o seu negócio.

Muitas vezes criamos e divulgamos anúncios que abrangem, por exemplo, todo o nosso Estado, em que o mais assertivo seria para as pessoas da nossa região (bairro ou cidade).

Quando você fizer isso...direcionar o seu anúncio...as chances de aparecer para mais pessoas realmente interessadas nos seus produtos ou serviços será maior e, conseqüentemente, suas vendas vão subir.