

COMO VENDER MAIS UTILIZANDO AS REDES SOCIAIS!

André Garcia

Fundador: Estoque da Construção, Kitbaco e Academia Matcon.
andre@estoquedaconstrucao.com.br / (19) 98234-3322

ACADEMIA MATCON

NÚMEROS DO INSTAGRAM NO BRASIL

92% utilizam o instagram pelo menos uma vez por dia.

62% utilizam o instagram para pesquisar produtos, serviços ou negocios.

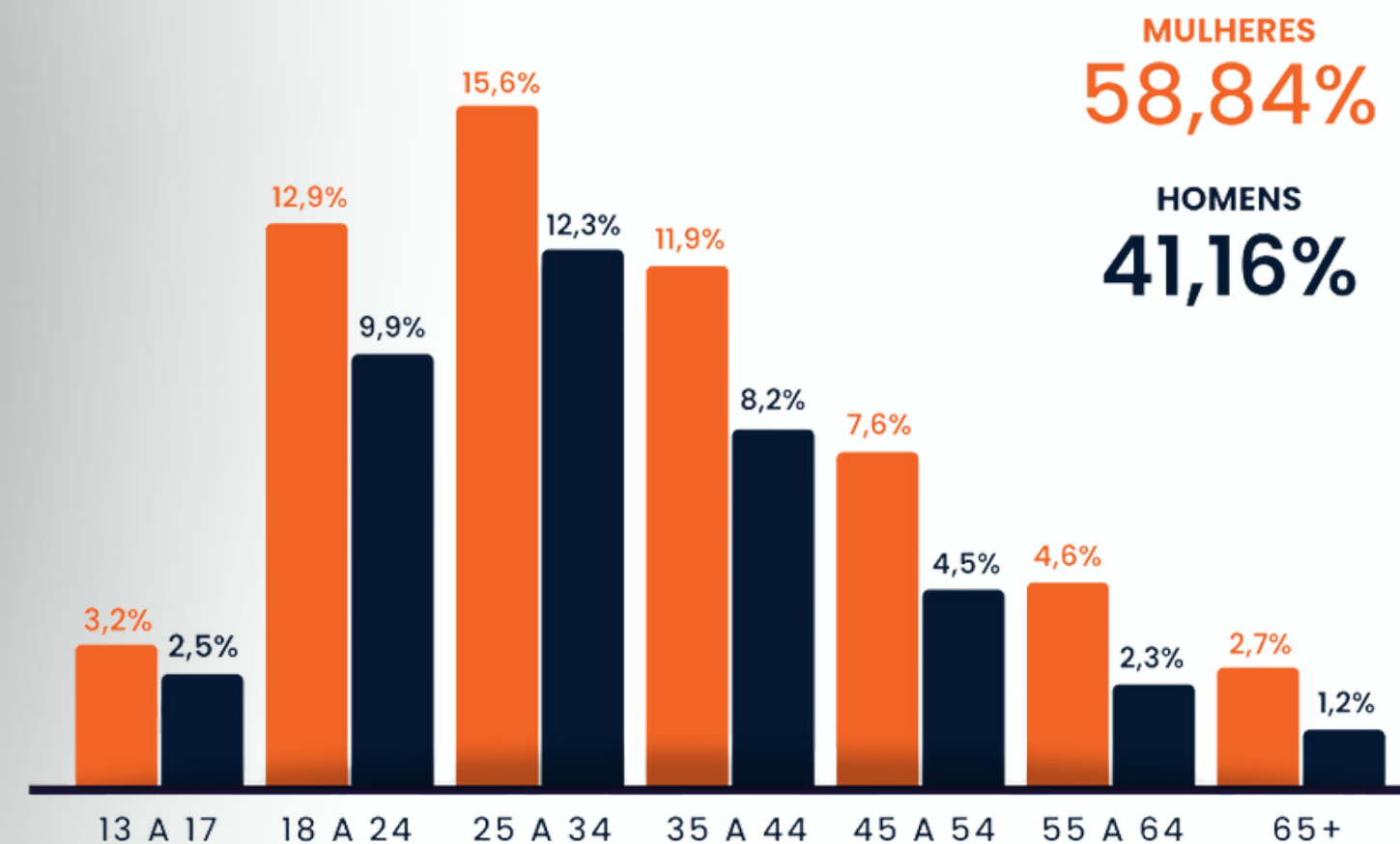
44% iniciaram uma compra através do instagram.

ACADEMIA MATCON



132M

de Brasileiros usam o Instagram



Fonte: Sistema de Anúncios da Meta
Agosto 2023

Rafael Kiso
@rafaelkiso



TÓPICOS ABORDADOS

- Posicionamento da loja;
- Público alvo;
- Comunicação Assertiva;
- Lojas Físicas e Redes Sociais
- Case Estoque da Construção.

Objetivo: Como utilizar as redes sociais para vender mais.

Posicionamento da loja

- Definindo o nicho da loja.

Exemplo: Loja de hidráulica, elétrica, lar e construção, acabamento.

- Localização da loja.

Exemplo: Loja de bairro, centro, cidade pequena, média ou grande.

- Identificação do tipo de material oferecido.

Exemplo: Materiais especializados, populares (piso base vermelho, conexões paralelas), premium (porcelanatos, louças e metais especiais).

Público Alvo

- Conhecendo o cliente que frequenta a loja.
- Determinando a localização geográfica dos clientes.
- Entendendo o comportamento do cliente, seus gastos e aspirações.

Comunicação Assertiva

- Criando uma comunicação alinhada ao posicionamento e público-alvo.
- Escolhendo os canais adequados para divulgar o negócio e produtos.
- Estratégias para reter a atenção do cliente.

Estratégias de Início nas Redes Sociais

- Enfatizando o uso do Instagram e Facebook para criar conexão e relacionamento.
- Mostrando exemplos de conteúdo: dia a dia, depoimentos de clientes, explicação de produtos, apresentação de ofertas.
- Utilizando o Google para destacar a especialização regional e nome da loja.

Atendimento Humanizado e Conteúdo Especializado

- As pessoas sentem mais confiança quando interagem com pessoas.
- Trazer conteúdo relevante e de acordo com o propósito da empresa.
- Ter um especialista/profissionais ou vários como porta voz interagindo com os clientes.

Soluções Completas

- Oferte soluções completas ao cliente.
- Demonstrando como a loja pode satisfazer todas as necessidades do cliente.
- Destacando a vantagem competitiva de oferecer mais do que apenas produtos.

Venda o Intangível

- Explorando a ideia de agregar valores intangíveis durante a venda.
- Exemplos: torneiras de seriado, banheiros de revista, a casa dos sonhos.
- Importância de trazer esses elementos para as redes sociais para engajar o público.

Produtos Big Deal

- Apresentando a estratégia de destacar um "produto big deal" mensal.
- Mostrando como isso pode fortalecer a reputação da loja e impulsionar as vendas.

Integração entre Loja Física e Rede Social

- Redes Sociais e Site
- Google
- Atendimento Humanizado
- Showroom/Ponto de Retirada
- Logística Eficiente
- Experiência do Cliente

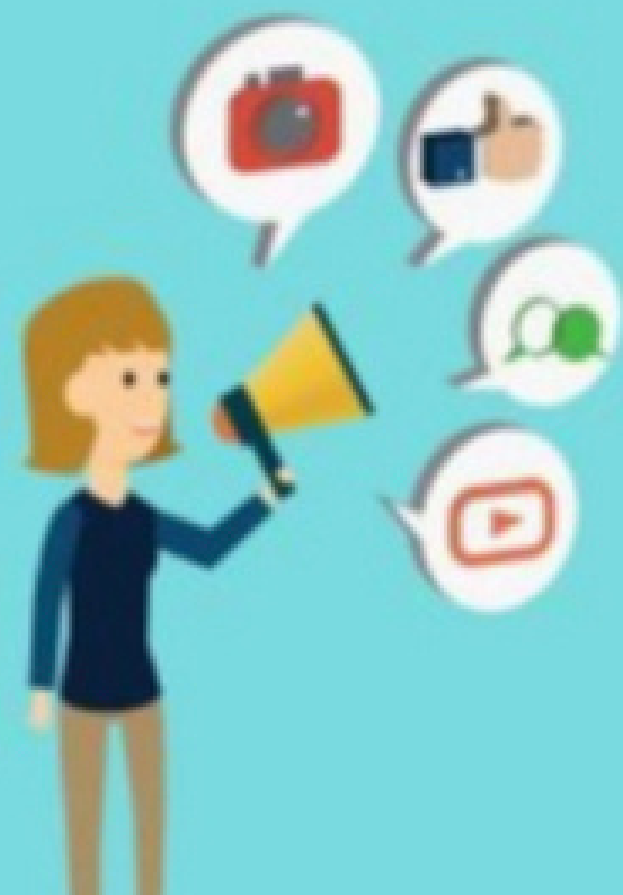
A Jornada do Cliente

Passo a Passo

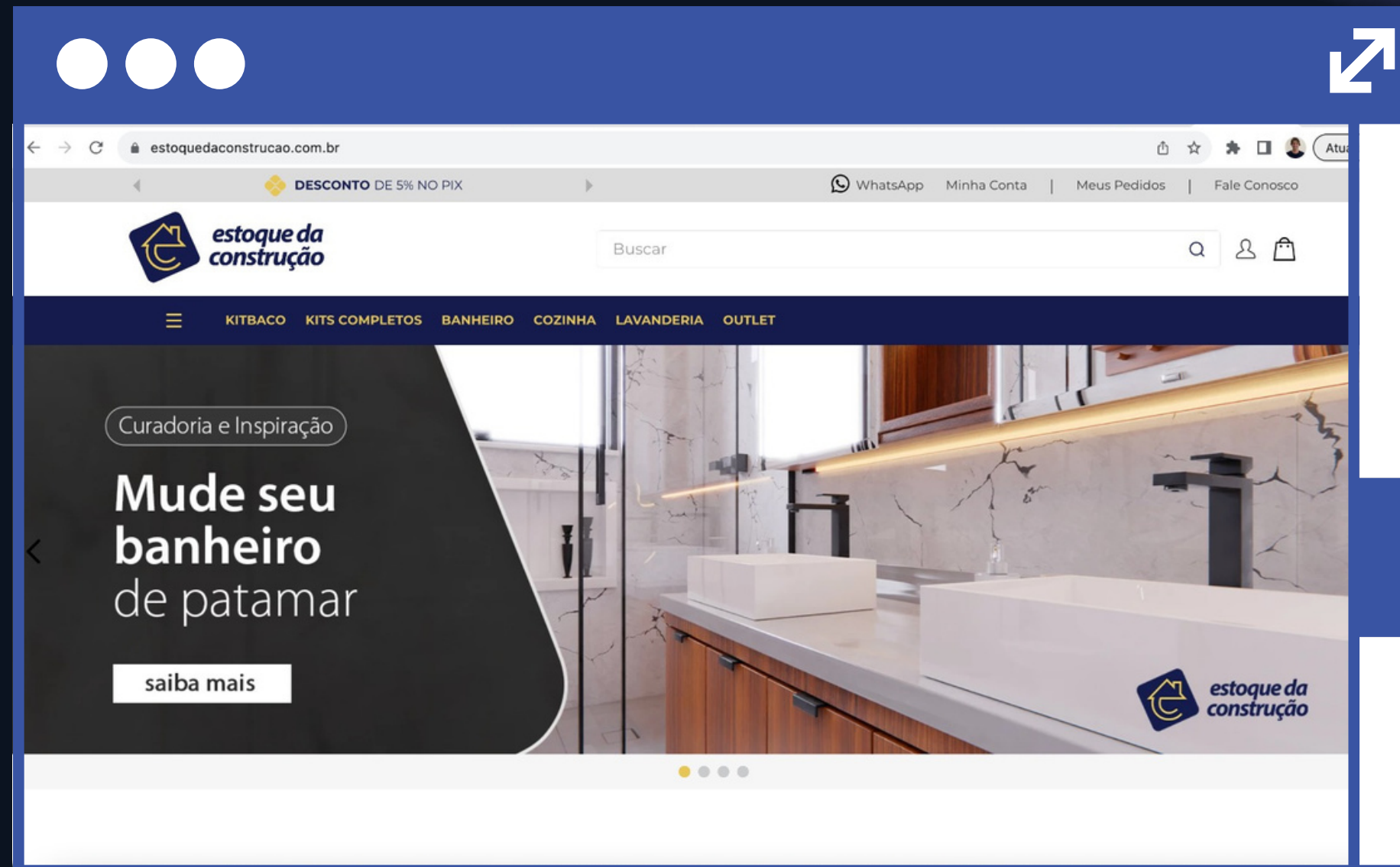


ATENDENDO O CONSUMIDOR EM 2023!

Híbrido: Físico e Digital



ACADEMIA MATCON



Mais de 20 mil clientes atendidos em todo o Brasil.

COMO VENDER MAIS UTILIZANDO AS REDES SOCIAIS!

André Garcia

Fundador: Estoque da Construção, Kitbaco e Academia Matcon.
andre@estoquedaconstrucao.com.br / (19) 98234-3322

ACADEMIA MATCON