

COMO RETER

+ CLIENTES

5 ESTRATÉGIAS ESSENCIAIS!

↪ E gratuitas!

IN TRO DU ÇÃO

Em um mundo empresarial cada vez mais dinâmico e competitivo, a retenção de clientes e a comunicação eficaz são fundamentais para o sucesso de qualquer negócio. A capacidade de manter clientes satisfeitos e engajados não apenas fortalece a base existente, mas também abre portas para novas oportunidades e crescimento.

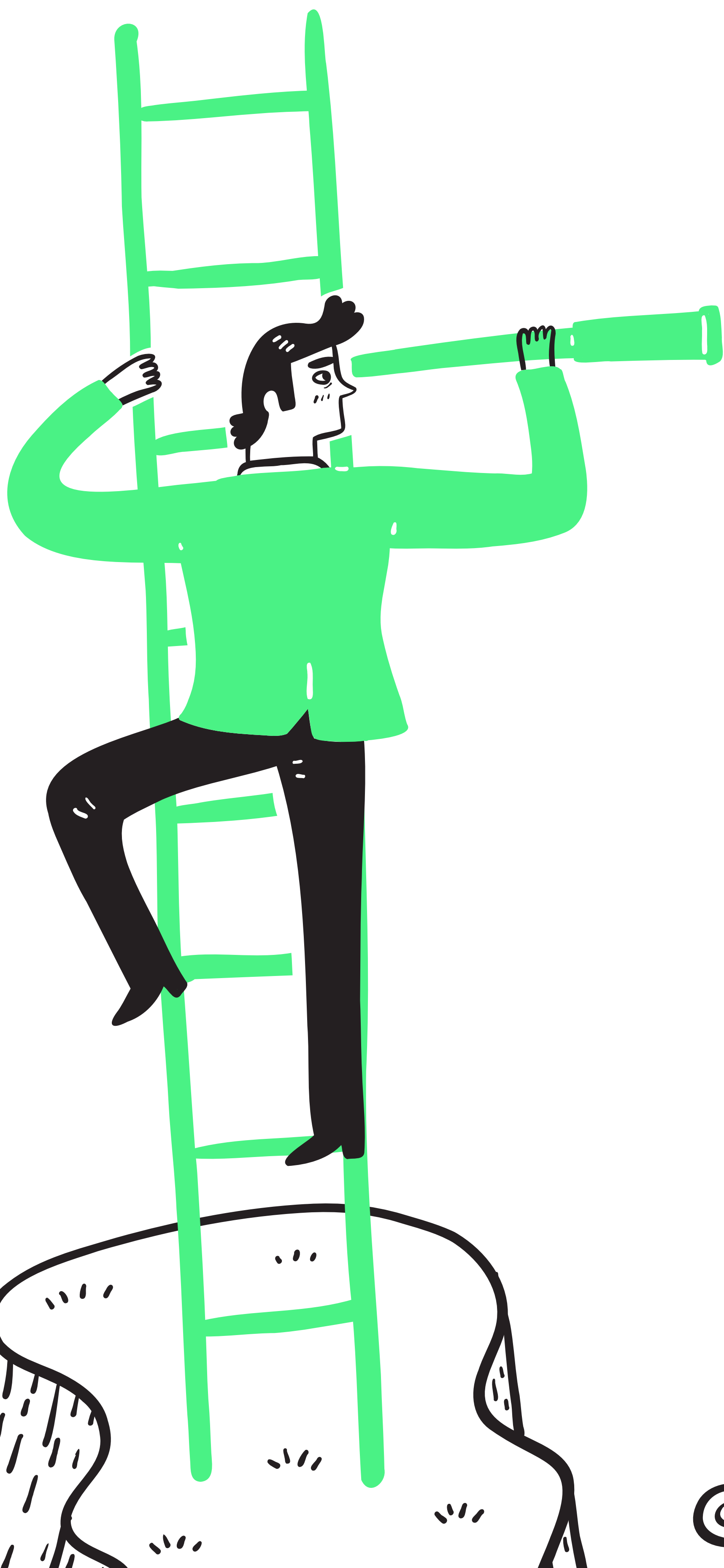
Neste guia simples, vamos explorar os principais problemas enfrentados pelos clientes da Beat MKT, estratégias práticas e insights valiosos para ajudá-lo a aprimorar suas práticas de retenção de clientes, construir relacionamentos duradouros e, ao mesmo tempo, expandir seus canais de comunicação para alcançar um público mais amplo.

A large white circle is positioned on the left side of the page. A white line starts from the top right, goes down and left, then up and left, then down and left, and finally up and left, forming a shape that partially overlaps the circle and the text.

SEÇÃO 01

DORES, DORES E MAIS ***DORES...***

PRINCIPAIS DORES DOS PROFISSIONAIS DE MARKETING



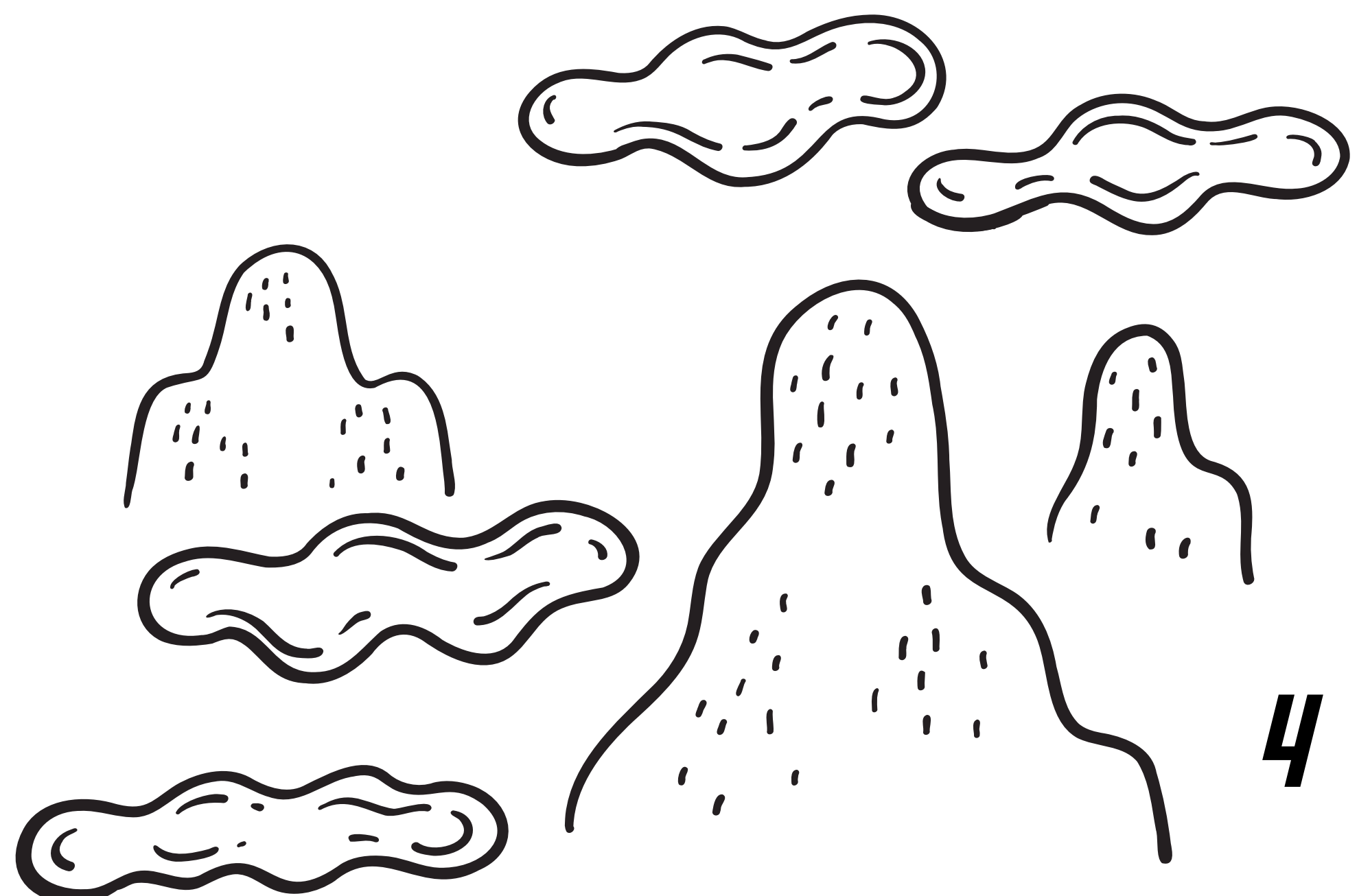
Precificação

Imagine navegar em um mar de estratégias e ideias, mas sempre se deparar com o mesmo desafio: a difícil arte de precificar serviços de marketing. É como encontrar o ponto ideal entre valor e atratividade, e essa busca pela precificação perfeita é uma jornada que muitos profissionais de marketing enfrentam.

Prospecção

E a prospecção? Ah, a busca incessante por novos horizontes para explorar e clientes para encantar. Para muitos, essa é uma tarefa árdua que requer paciência, estratégia e um toque de criatividade para encontrar o tesouro escondido em um mercado cada vez mais competitivo.

Mas não para por aí. A falta de conhecimento técnico mínimo pode ser como caminhar por um labirinto escuro sem um mapa. É essencial entender as ferramentas, tendências e as minúcias do mundo do marketing para se destacar.



PRINCIPAIS DORES DOS GRANDES EMPRESÁRIOS

Os grandes empresários enfrentam uma batalha diferente. Eles já estão no jogo, mas sabem que precisam de um impulso maior. Sentem que a equipe atual de marketing talvez não possua todas as cartas no baralho para alcançar o ás desejado.

Falta de tempo para se dedicar ao Marketing

Eles conhecem a importância do marketing, mas a execução é um quebra-cabeça complexo demais. A falta de tempo, aliada a um excesso de tarefas, cria um desafio épico para implementar estratégias de forma eficaz.

Parcerias Sólidas

E o que dizer dos fornecedores ausentes? É como navegar em um oceano sem bússola. Empresários buscam parceiros que não sejam apenas fornecedores, mas sim aliados diários na jornada do negócio.



SEÇÃO 02

A IMPORTÂNCIA DA RETENÇÃO
DE CLIENTES PARA O **SUCESSO**
DO NEGÓCIO



Agora, sobre a importância de reter clientes... Ah, essa é a chave do tesouro que todos procuram! A retenção não é apenas uma palavra, é um ativo valioso para o sucesso empresarial. De acordo com a *Harvard Business School*, um aumento de 5% na retenção de clientes pode inflar os lucros entre 25% e 95%.

E a retenção não é apenas manter clientes por perto, é construir uma fortaleza de lealdade. Lembra-se daquela estatística chocante? É até 25 vezes mais caro conquistar um novo cliente do que manter um já existente. Isso não é apenas números, é economia inteligente!



SEÇÃO 03

ESTRATÉGIAS EFICIENTES
DE ***RETENÇÃO***

Até aqui tudo bem: já abordamos alguns dos principais problemas que os clientes Beat costumavam enfrentar, e que você como profissional da área de marketing ou como empreendedor provavelmente se identificou. Entre eles, está a retenção de clientes.

Mas, como solucionar este impasse que assombra a maioria dos empresários?

Agora, chegou a hora de mergulhar nas estratégias!

Imagine ter uma conversa amigável com seus clientes via WhatsApp, cativá-los com histórias inspiradoras no Instagram ou garantir que sua empresa seja facilmente encontrada no Google Meu Negócio. Essas são apenas algumas das ferramentas mágicas que podemos usar. Inclusive, as mesmas são utilizadas por nossos clientes melhorando consideravelmente o seu nível de retenção.



AQUI VÃO **5 ESTRATÉGIAS EFICIENTES** QUE TÊM MOSTRADO RESULTADOS **POSITIVOS** UTILIZANDO APENAS O **WHATSAPP BUSINESS**

#1

Mensagens Automatizadas:

Configure mensagens automáticas para saudações, agradecimentos pela mensagem recebida ou para direcionar clientes para informações importantes. Use-as com moderação para não sobrecarregar os usuários.

#2

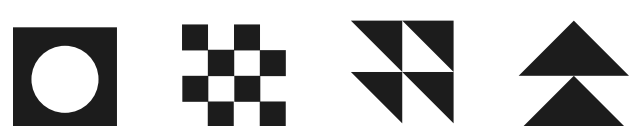
Listas de Transmissão Segmentadas:

Crie listas de transmissão com segmentação adequada, agrupando clientes de acordo com interesses ou histórico de compras através do recurso "Etiquetar conversa".

#3

Atendimento ao Cliente e Suporte:

Utilize o WhatsApp como um canal de atendimento ao cliente ágil e eficiente. Responda dúvidas, forneça suporte e solucione problemas de forma rápida, transmitindo confiança e cuidado ao cliente.



Enviar imagens,
vídeos e figurinhas
geram mais conexão

BÔNUS!
#3.1

Conversas informais tendem a performar melhor, mas isso não impede de termos atalhos com respostas rápidas das dúvidas frequentes recebidas.

#4

Ofertas Exclusivas e Promoções Limitadas:

Envie ofertas exclusivas ou códigos promocionais por meio do WhatsApp para clientes cadastrados. Isso não apenas gera interesse, mas também cria uma sensação de exclusividade e valor para quem está conectado ao seu negócio.

#5

Conteúdo Interativo e Engajador:

Envie conteúdo que incentive a interação dos clientes, como figurinhas próprias, enquetes, quizzes ou votações. Isso não apenas mantém o engajamento, mas também fornece insights valiosos sobre as preferências do seu público.

Agora que você sabe como funciona na prática uma de nossas estratégias para reter clientes, é importante entender que isso é apenas a ponta do iceberg. As ações citadas acima fazem parte de um método bem mais completo e abrangente desenvolvido pela Beat para gerar resultados efetivos.

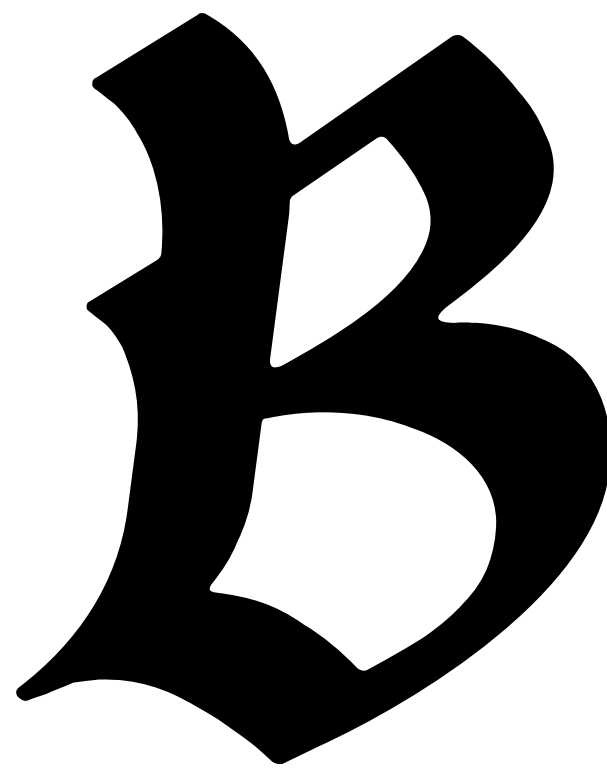
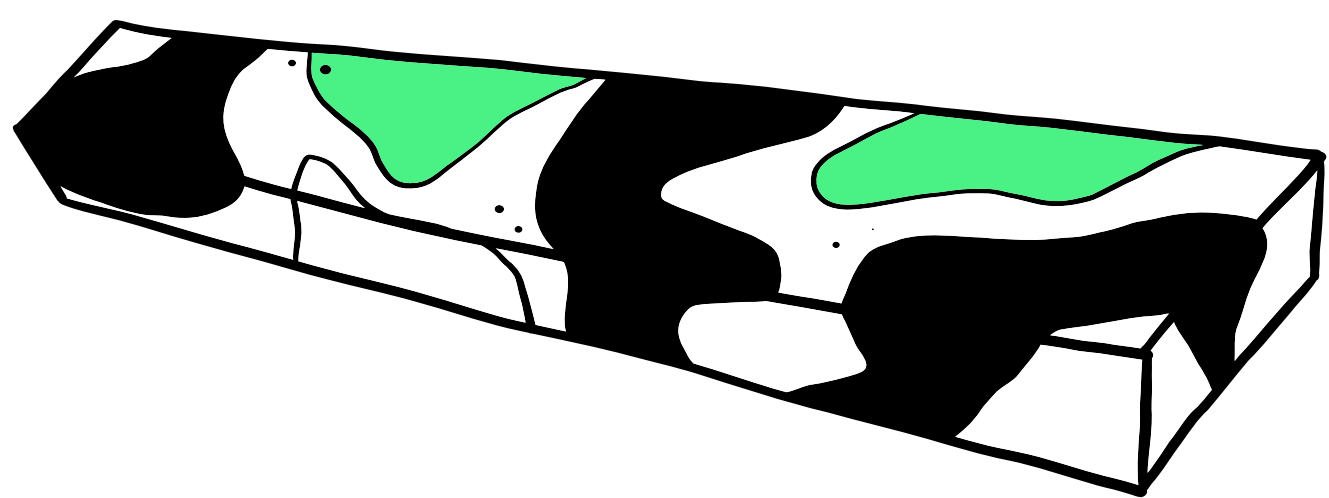
VAMOS CONHECÊ-LA...

The background is a solid teal color. Overlaid on this are several thin white lines that form a complex, abstract geometric pattern. These lines intersect to create various triangular and quadrilateral shapes, some of which are nested within others, creating a sense of depth and movement. The lines are clean and minimalist, contrasting sharply with the teal background.

SEÇÃO 04

A METODOLOGIA **BEAT**

Ah, a **Metodologia BEAT**, a peça fundamental que transforma desafios em oportunidades, e ideias em ações concretas. É como um GPS personalizado para o sucesso do seu negócio, guiando-o por caminhos estratégicos e eficientes através de 4 etapas:

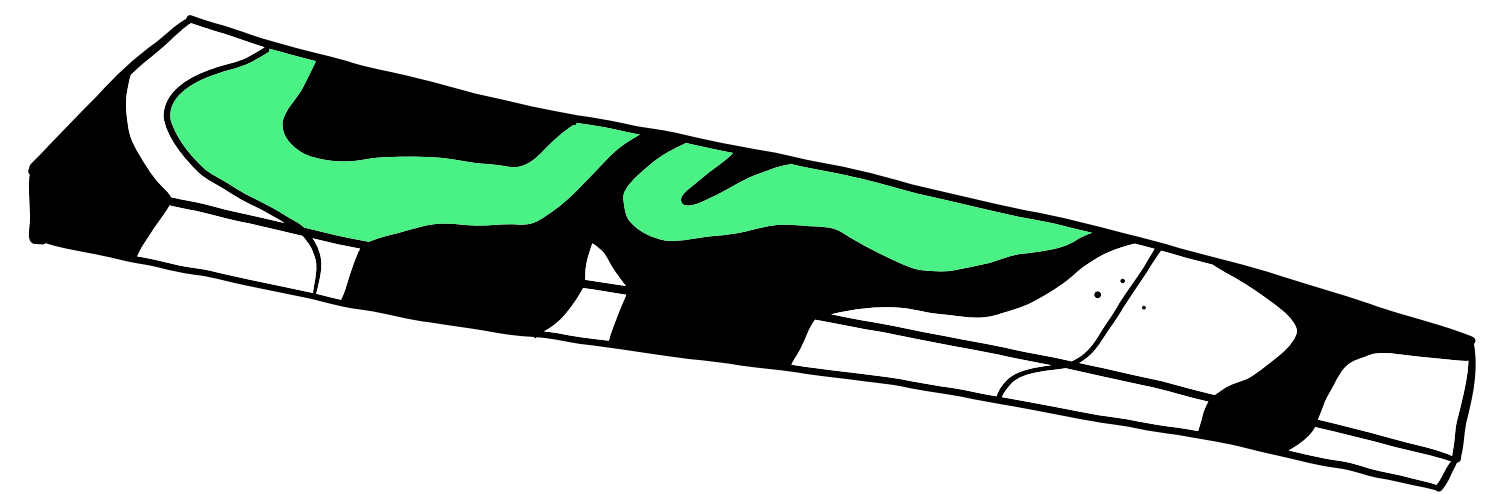


Busca:

O primeiro passo é como colocar a orelha no chão para ouvir os sinais. Aqui, buscamos escutar não só o cliente, mas também o coração pulsante do negócio. É entender as dores, os sonhos e os desejos para criar uma estratégia sob medida.

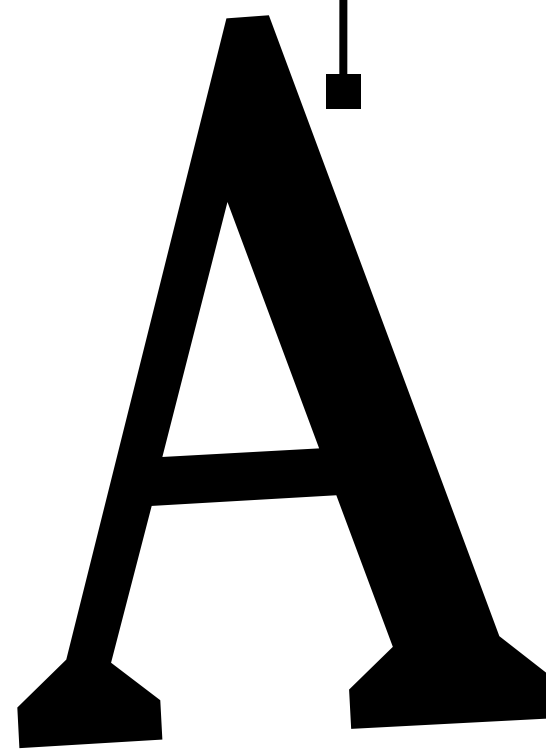
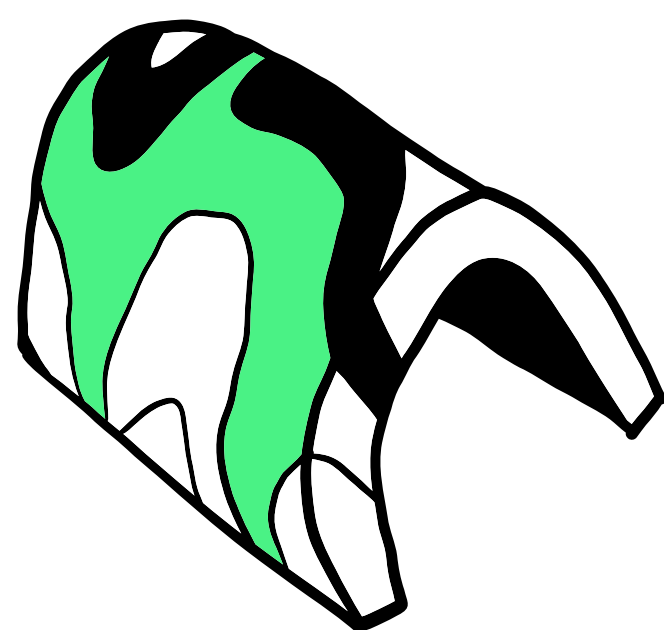
Estratégia:

Não é só pensar, é programar e planejar com base em dados reais. A estratégia é como um mapa estelar que orienta a jornada, levando em conta cada detalhe para garantir que cada passo esteja alinhado com o destino desejado.



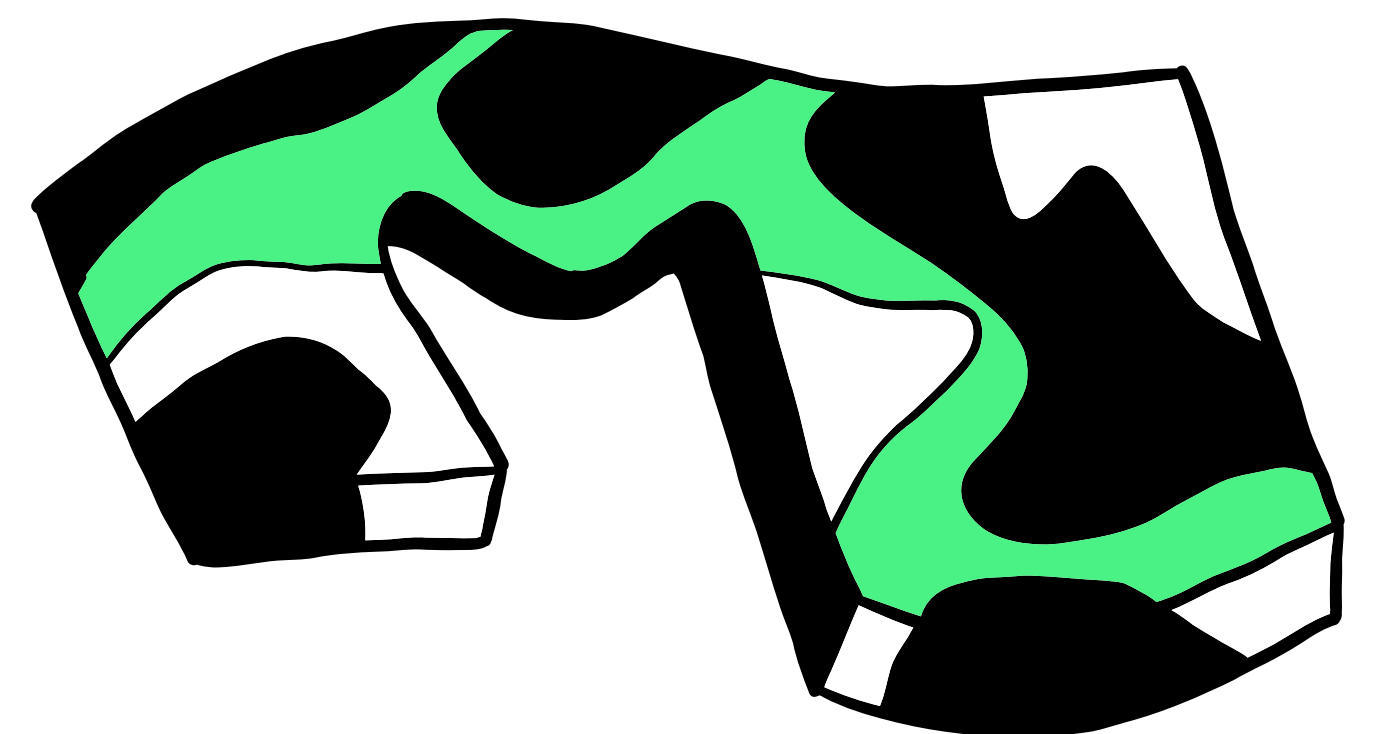
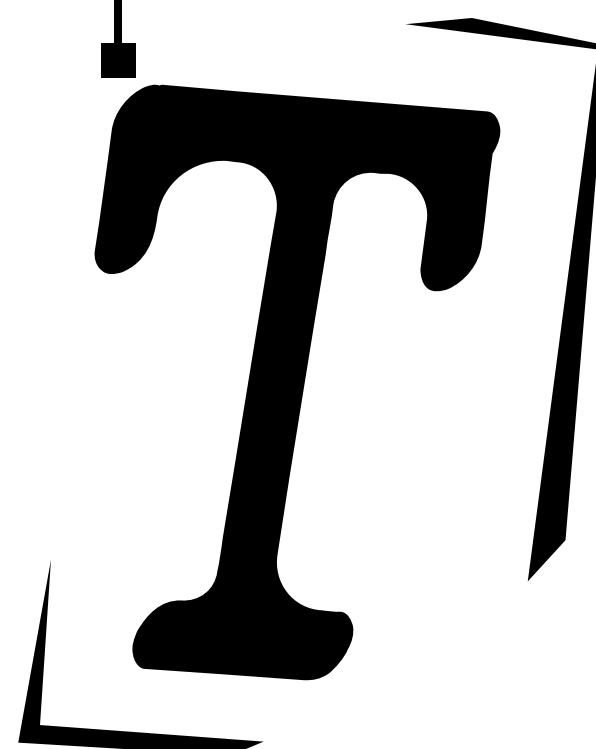
Ação:

Aqui, as palavras ganham vida. É a hora de fazer acontecer. Colocamos em prática tudo o que foi planejado, com dedicação e expertise para transformar ideias em resultados tangíveis.



Transformação:

Esta etapa é uma dança entre análise e ação. Não se trata apenas de fazer o que é certo, mas também de aprender com o que foi feito. É sobre evoluir constantemente, ajustando a rota conforme necessário para garantir que não apenas façamos o certo, mas também evitemos o que pode dar errado.



A Metodologia BEAT é uma jornada de compromisso com o sucesso do cliente. Não é apenas uma fórmula pronta, é um comprometimento de ouvir, planejar com precisão, agir com determinação e evoluir continuamente. É sobre criar não apenas uma estratégia, mas um caminho para o crescimento sustentável e a conquista de resultados duradouros.



Aqui na Beat criamos estratégias visando resultados rápidos para o crescimento da empresa. Resiliência, performance e análise dos resultados são os tripés da nossa entrega de excelência.

E se o planejamento e a ação configuram as duas peças principais deste processo, nada melhor que ter um plano de ação em mãos prontinho para ser implementado, não acha?

SEÇÃO 05

PLANO DE AÇÃO MENSAL
FOCADO NA ESTRUTURAÇÃO
E OTIMIZAÇÃO DO
***WHATSAPP, INSTAGRAM
E GOOGLE MEU NEGÓCIO***

Semana 1 **ESTRUTURAÇÃO INICIAL**

WhatsApp:

- Configuração do perfil empresarial, incluindo informações detalhadas, como: horário de funcionamento, descrição da empresa e links relevantes.
- Criação de mensagens automáticas de boas-vindas e respostas rápidas para perguntas frequentes.

Instagram:

- Revisão e otimização do perfil, incluindo uma biografia clara e atrativa, além de um link direto para o site da empresa.
- Desenvolvimento de um calendário editorial com conteúdo variado para as próximas semanas.

Google Meu Negócio:

- Verificação e atualização das informações comerciais, como endereço, horários de funcionamento e fotos.
- Início da coleta de avaliações dos clientes atuais.

Semana 2 **CONTEÚDO ESTRATÉGICO**

WhatsApp:

- Criação de um plano de conteúdo para mensagens diretas aos clientes, oferecendo conteúdo exclusivo ou promoções especiais.
- Início de pequenas campanhas de mensagens personalizadas para clientes antigos.

Instagram:

- Implementação do calendário editorial, com posts diários ou regulares que envolvam os seguidores e promovam a marca.
- Introdução de histórias ou reels para aumentar o engajamento.

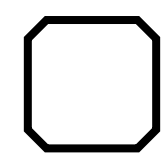
Google Meu Negócio:

- Publicação de atualizações relevantes, como lançamentos de produtos/serviços ou eventos especiais.
- Respostas atenciosas às avaliações recebidas.

Semana 3

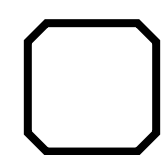
INTERAÇÃO E ENGAJAMENTO

WhatsApp:



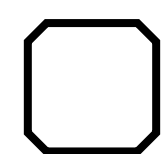
Respostas personalizadas às mensagens recebidas, focando em oferecer suporte ou informações adicionais aos clientes.

Instagram:



Respostas rápidas e engajamento ativo com os seguidores nos comentários das postagens e nas mensagens diretas.

Google Meu Negócio:

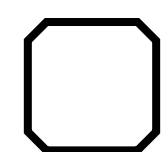


Incentivo à interação por meio de perguntas e respostas com os clientes, além de atualizações regulares.

Semana 4

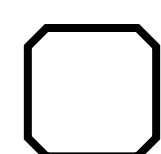
ANÁLISE E AJUSTES

WhatsApp:



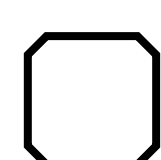
Análise do desempenho das mensagens automáticas e ajustes conforme necessário para aumentar a eficácia.

Instagram:



Revisão dos insights para identificar o desempenho das postagens e ajustar a estratégia para o próximo mês.

Google Meu Negócio:



Análise do número de visualizações, cliques no site e interações para ajustar as estratégias de publicação e engajamento.

Com este plano de ação você terá os três canais de comunicação preparados para receberem mais leads. O próximo passo é captá-los, seja através de tráfego pago, orgânico, por influenciadores ou quaisquer outras estratégias planejadas para o seu negócio.



Quer saber mais sobre esse plano de ação integrado, e como ele pode ajudá-lo a solucionar os principais problemas que o seu negócio tem enfrentado?

ENTRE EM CONTATO CONOSCO

↳ *Unicórnio não incluso!