



UM MANUAL PARA A DIVULGAÇÃO
DE PRODUTOS DO SEU NEGÓCIO

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
A DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS COMO FERRAMENTA DE NEGÓCIO	5
A INTERNET COMO POSICIONAMENTO DE NEGÓCIO	8
AS MELHORES PRÁTICAS DE DIVULGAÇÃO	11
CONCLUSÃO	15
SOBRE A ZIPLINE	17



INTRODUÇÃO

Todo empreendedor sabe o quanto a divulgação de produtos é importante para o sucesso de seu negócio.

Afinal, aquele velho ditado que **"a propaganda é alma do negócio"** se aplica perfeitamente ao universo corporativo.

Especialmente no caso de jovens empreendedores, compreender melhor a relação de uma boa divulgação de produtos, em conjunto com o [aumento das vendas](#) e da rentabilidade da empresa, é uma das premissas para se conseguir atuar no mercado e superar a concorrência.

Aliás, é importante frisar que, com um consumidor cada vez mais exigente e seletivo em um **mercado altamente competitivo**, descuidar-se de técnicas de marketing e publicidade é um enorme erro, podendo levar qualquer empresa à falência.

Ou seja, saber destacar todas as vantagens e diferenciais de seu produto é de suma importância para assegurar boas vendas, com isso manterá seu empreendimento sempre em evidência no mercado e **na lembrança de seus clientes**.

Portanto, se você tem como objetivo aumentar seus lucros, acaba de baixar um conteúdo que muito lhe ajudará.



Nós preparamos este manual de divulgação de produtos para que você tenha em mãos informações e dicas relevantes sobre o assunto e consiga colocar sua empresa em um lugar de destaque.

Preparado para aperfeiçoar seus conhecimentos em gestão e melhorar suas vendas? Então, continue a leitura!



A DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS COMO FERRAMENTA DE NEGÓCIO



O que faz uma empresa alcançar o sucesso? De modo geral, conquistar um negócio bem-sucedido e ser reconhecido no mercado, como **referência naquilo que faz**, é fruto de uma série de fatores. Dentre esses aspectos, não restam dúvidas de que vender bem é um dos pontos mais importantes, afinal, é daí que se tira a renda para manter o negócio em funcionamento.

Mas, o que fazer para **aumentar as vendas**? Ora, a maioria dos empreendedores iniciantes apenas sabem que precisam melhorar suas vendas, mas se veem perdidos quando precisam pensar em estratégias para alcançar tal objetivo.

Se você também está com essa dificuldade, saiba que não está sozinho e [há sempre muito a se aprender](#). Aliás, um dos grandes diferenciais de um [empreendedor de sucesso](#) é sua capacidade e disposição para buscar mais conhecimentos.

Nesse aspecto, é essencial que se veja a divulgação de produtos como uma ferramenta para **alcançar melhores resultados**. Afinal, para que você tenha uma boa conversão de vendas, o consumidor precisa conhecer seu produto e/ou serviço.

No entanto, essa divulgação precisa ser realizada de maneira estratégica. Ou seja, não basta divulgar um produto, é essencial que as técnicas utilizadas sejam eficazes e adequadas ao seu público-alvo.

Além disso, é oportuno lembrar que estamos falando de uma comunicação entre o empreendedor e seus consumidores.

Para que essa comunicação seja completa e proveitosa é importante aprender a explorar todos os canais de contato, além de adequar a linguagem e a mensagem aos seus objetivos.

Sendo assim, uma divulgação estratégica é aquela que leva em consideração todos os aspectos relevantes no processo de atração e convencimento do consumidor em potencial, como:

- cores chamativas;
- linguagens e mensagens adequadas ao público;
- embalagens atrativas e convidativas.

Como empreendedor, você precisa estar atento a importância de tais elementos e cuidar para que sua empresa saiba divulgar e promover seu produto da maneira correta.



Lembre-se: esse é o primeiro contato com seu cliente e ele precisa se convencer do quanto o seu produto é diferente e atende às suas expectativas.

Fazendo isso, com certeza, suas vendas aumentarão e seu negócio começará a se posicionar em um lugar de destaque no mercado.



A INTERNET COMO POSICIONAMENTO DE NEGÓCIO

A internet vem se mostrando uma poderosa ferramenta em diversos aspectos da vida do ser humano moderno. Nos dias de hoje, é praticamente impossível não fazer uso dessa tecnologia, seja no lazer, trabalho ou como meio de comunicação e entretenimento.

Um empreendedor inteligente precisa estar atento a essa tendência, afinal, esse parece ser o futuro no marketing — frisa-se que estratégias como o marketing digital já demonstram como [anunciar na internet](#) pode ser relevante para o sucesso de uma empresa.

Assim, redes sociais como [Facebook](#), Instagram, Twitter e WhatsApp já são amplamente utilizadas no mundo dos negócios, transformando-se em **excelentes estratégias** para posicionamento da empresa.

Em outras palavras, o que se pretende dizer é que: toda empresa que deseja posicionar-se no mercado, estabelecer uma relação mais íntima com seus clientes e ser vista como um negócio moderno e de credibilidade, precisa acompanhar as evoluções da sociedade.

DIVULGANDO NAS REDES SOCIAIS

Com tudo o que dissemos, é possível concluir que: ignorar o vasto campo de atuação da internet, das redes sociais, na divulgação dos produtos e da própria empresa é perder uma oportunidade única de **se aproximar do consumidor** de maneira eficaz.

Para que você compreenda melhor, estudos apontam que os [brasileiros gastam 650 horas por mês em redes sociais](#). Esse é um dado que demonstra o poder de divulgação que a internet tem, sendo um canal democrático, barato e rápido.

É importante que a empresa invista nesse tipo de marketing e, obviamente, esteja preparada para atuar nela. Lembre-se, para aumentar suas vendas você precisa divulgar com eficiência, isso implica em **marketing estratégico**. Ou seja, você precisa investir em campanhas voltadas para esses ambientes, com uma linguagem e identidade visual adequada. Aliás, dê uma atenção especial à sua marca e identidade visual de suas postagens na rede; isso transmite uma imagem de empresa séria e responsável.

Além disso, é importante ressaltar que o **vocabulário e conteúdo** de suas postagens precisa transmitir a imagem que sua empresa deseja passar ao consumidor. Assim sendo, cuidado com erros de ortografia, concordância e opiniões sobre temas polêmicos.

O USO DE BLOGS E SITES PARA DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS

Sua empresa tem um site ou blog? Caso ainda não tenha, saiba que essa é uma excelente maneira de divulgar o seu produtos e a sua empresa no ambiente virtual.

Com um custo relativamente barato, um blog corporativo é uma estratégia interessante para conquistar e estreitar relações com seu público-alvo. Por meio do marketing de conteúdo, [seu negócio](#) pode divulgar sua marca e seus produtos, produzindo posts que sejam úteis e relevantes na vida do leitor.

Entretanto, assim como a divulgação nas redes sociais, os conteúdos inseridos no blog e no site devem ser revisados e adequados aos seus objetivos. Ou seja, você precisa se comprometer em mantê-lo sempre atualizado e com informações corretas.

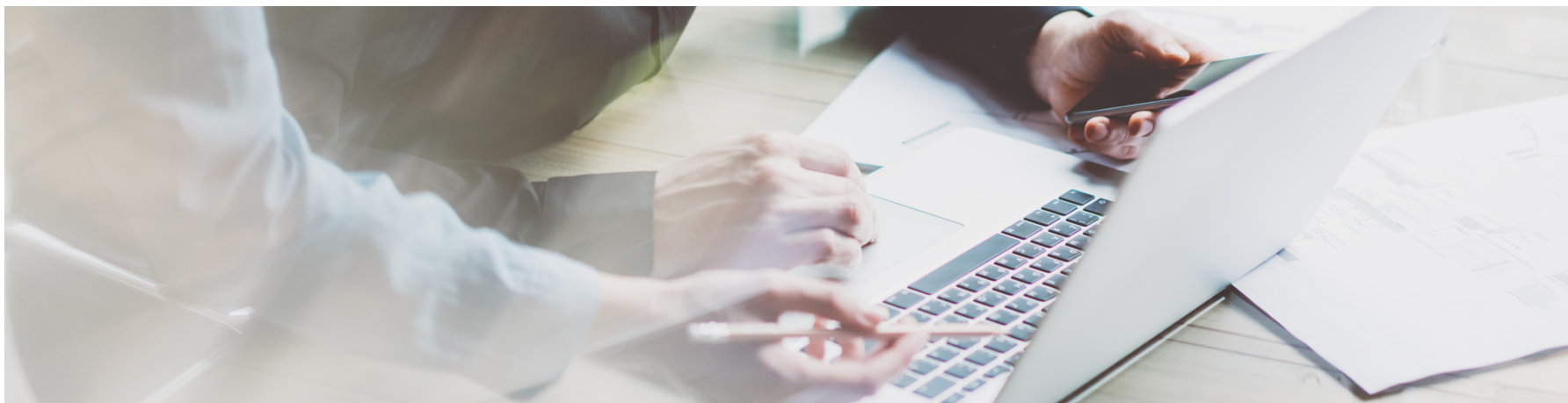


Como o consumidor passa boa parte do seu dia no universo virtual, diversificar seu marketing e divulgar seus produtos nesses ambientes não é mais um diferencial e sim uma necessidade de mercado. Portanto, comece a pensar nessa possibilidade!





AS MELHORES PRÁTICAS DE DIVULGAÇÃO



Depois de tudo o que apresentamos nesse e-book, chegou o momento de ajudarmos a divulgar seus produtos com sucesso. Para isso, separamos algumas dicas com as melhores práticas de divulgação para que você melhore suas vendas.

Quer aprender? Então, continue acompanhando!

FAÇA UM MARKETING DIRECIONADO AO SEU PÚBLICO

O primeiro passo para ter uma publicidade eficiente é, sem sombra de dúvidas, conhecer bem o seu cliente. Sua empresa precisa ter, de maneira clara e objetiva, o perfil

do seu público ideal e, a partir disso, construir campanhas que sejam **realmente impactantes** a ele.

Assim, por exemplo, se sua empresa atua no ramo alimentício com uma linha mais gourmet, você precisa conhecer qual o perfil de seus clientes — sexo, idade, preferências, padrão de vida, escolaridade e renda mensal — e somente depois disso, pode-se elaborar métodos de divulgação de seu produto.

Entenda que esse prévio conhecimento é essencial para produzir campanhas direcionadas e com mais chances de sucesso. Afinal, você falará diretamente com quem frequenta ou pode frequentar seu estabelecimento.

INVISTA EM PARCERIAS

Outra estratégia de divulgação interessante pode acontecer por meio de parcerias com outras empresas.

Se você atua no ramo de moda fitness, por exemplo, pode conversar com donos de academias para promover descontos para seus alunos. Além disso, é possível colocar cartazes, panfletos e cartões de visitas nesses locais visando atrair esse público em potencial até o seu negócio.



Dessa maneira, as duas empresas saem ganhando: você atinge o seu público e a academia proporciona mais vantagens aos seus alunos. Ou seja, uma parceria é uma estratégia de divulgação interessante para ambos os envolvidos.

ESTABELEÇA UMA RELAÇÃO COM SEU CLIENTE

Existem inúmeras razões que levam um consumidor a concretizar uma compra, dentre elas:

- o preço;
- a qualidade do produto;
- a empatia com o vendedor.

Em alguns casos, a compra não é baseada exclusivamente nas características de seu produto, mas também na relação que se consegue criar entre a empresa e o consumidor. O que se pretende dizer é: você pode e deve trabalhar para [estabelecer um elo com seus clientes](#).

Para isso, demonstre que muito além do que apenas vender um produto, você tem uma preocupação real em satisfazer e ajudar o seu cliente com suas demandas. Assim, você pode ajudá-lo, por exemplo, a encontrar produtos que não venda, indicando boas empresas e até mesmo ouvindo-o e sendo simpático.

De modo geral, quando se consegue estabelecer tal relação, a fidelização é uma **consequência prática**. O consumidor volta a comprar em seu empreendimento, pois encontrou ali as respostas para seus problemas, criando uma certa identidade.

TENHA UM CADASTRO DE CLIENTES ATUALIZADO

Ter um bom cadastro de clientes é uma prática muito interessante para seu negócio. Crie um formulário que contenha informações úteis e que, ao mesmo tempo, seja rápido e prático de se responder.

Ao abastecer esse banco de dados com informações sobre seus clientes, você consegue conhecê-los melhor e preparar estratégias de divulgação mais interessantes.



Além disso, sabendo de suas preferências e demandas, você pode avisá-los de promoções e sobre a chegada de novos produtos que possam lhe agradar.

TESTE SEUS PRODUTOS ANTES DE COLOCÁ-LOS DEFINITIVAMENTE À VENDA

Se você está pensando em lançar um novo produto, antes de gastar com a produção e publicidade, avalie a possibilidade de testar esse produto com seus clientes.



Assim, produza uma quantidade teste e dê a seus clientes fiéis, pedindo para que eles avaliem o que acharam, no que se refere a:

- qualidade e utilidade do produto e/ou serviço;
- embalagem e apresentação;
- relevância no mercado.

Após reunir e analisar as respostas, críticas e sugestões você terá melhores condições de aperfeiçoar o produto e até mesmo as estratégias de divulgação e não correrá o risco de lançar algo que não se adéqua às exigências do consumidor.



CONCLUSÃO

Apostar no [empreendedorismo](#) é um dos maiores desafios que um ser humano pode enfrentar. Manter um negócio produtivo e rentável é uma tarefa que exige múltiplas habilidades, além de disposição para **aprender sempre mais**. Especialmente no caso de negócios em fase inicial, é importante adotar estratégias de divulgação de produtos que sejam realmente eficientes e condizentes com sua realidade e seu público-alvo.

Afinal, o tamanho de sua empresa não é um empecilho para se alcançar bons resultados. Ao contrário disso, a pequena e média empresa possuem a vantagem de mostrarem-se mais próximas e dedicadas a satisfazer sua clientela, o que nos dias de hoje é um grande diferencial.

Como você pode perceber ao longo desse conteúdo, divulgar adequadamente um produto é uma das premissas para se [vender mais](#), alcançando melhores resultados. Aliás, para crescer e expandir as suas atividades, é essencial

que você invista o seu tempo pensando em formas de **aprimorar as suas vendas**.

Nesse contexto, após todas as dicas e informações apresentadas, você já está mais preparado para desenvolver uma publicidade correta e eficiente, capaz de convencer o consumidor acerca da qualidade e relevância de sua empresa.

Para isso, não deixe de utilizar todos os meios de comunicação e divulgação existentes e, conforme dito, aprenda a adequar a sua linguagem e a identidade visual ao seu público, primando para que se crie um **laço emocional** com o seu negócio.

Portanto, comece a colocar em prática os conhecimentos adquiridos hoje e se prepare para alcançar resultados ainda melhores para a sua empresa, colocando-a em um lugar de destaque no mercado e transformando o seu produto e/ou serviço em uma referência de qualidade e utilidade.

Boa sorte e mãos à obra, caro empreendedor!



A ZIPLINE é uma empresa que desenvolve sistemas online para micro e pequenas empresas. No mercado desde 2001, buscamos sempre aperfeiçoar nossos serviços para oferecer soluções que auxiliem e otimizem os negócios de nossos parceiros.

Com esse objetivo, criamos o eGestor, uma plataforma completa para gestão de micro e pequenas empresas, com recursos de controle financeiro, de estoque, de vendas e de fluxo de caixa, entre outras ferramentas que tornam a sua gestão mais eficiente e otimizada. Conte com a gente, do eGestor para ganhar tempo e focar no que realmente é uma prioridade.