

# Como Se Tornar Um Líder Em Marketing Online

Como estar a frente de todos,  
e ser o líder do seu nicho.



Trazido Até Si

<http://www.vmpignition.com/pt/pv.php?aid=857>

# Como Se Tornar Um Líder Em Marketing Online

## Termos e Condições

### Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser o tão exacto e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referencias a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

# Índice

## Capitulo 1

Reconhecer o seu poder.

## Capitulo 2

Conseguir a Venda.

## Capitulo 3

Surpreenda-os.

## Capitulo 4

Ótimo Marketing.

## Capitulo 5

Treino.

## Prefacio

Ao contrário de sistemas e culturas em que qualquer pessoa é recompensada por simplesmente participar, sem ter que contribuir com valor para o mercado, no seu nicho se não estiver numa situação dominante, então o seu negócio está em risco.

Vamos prepara-lo para vencer, todos os dias, para ficar em primeiro lugar no seu negócio. Você precisa de estar no top do mercado e tirar a maior fatia possível de todos os lucros se quer ser bem sucedido.

# Capítulo 1

## Reconhecer o seu poder.

### Sinopse

Eu vou colocá-lo no caminho certo, de forma que você reconheça o seu poder. Lamentavelmente, a maior parte das pessoas não reconhece que tem a capacidade de alcançar a grandeza.

Todos nós temos a capacidade de alcançarmos aquilo que queremos, o que acontece em grande parte dos casos é que negamos a nós próprios essa capacidade e tornamo-nos o nosso pior inimigo dos nossos sonhos.

## O Seu Poder

Toda a gente tem este "poder", os seus conhecidos, ente queridos, familiares, colegas, patrões, funcionários, até mesmo os seus inimigos, todos eles tem essa capacidade.

Poder, é a capacidade de se tornar um líder, de estar à frente e orientar outras pessoas pelo caminho certo.

O seu poder não se mantém o mesmo á medida que você se dedica cada vez mais, ele cresce e fica mais maduro.

Para cultivar o seu poder, comece com aquilo que você tem.

Uma boa forma é o marketing de rede. Lidere de forma comprometida e incansável numa empresa com excelentes produtos online ou offline, e você vai produzir nessa empresa em qualquer altura da economia.

Campanhas de publicidade são uma boa forma de construir a sua liderança, pode não ser a opção mais acessível devido aos seus custos, mesmo para grandes empresas, quando você não toma atenção aos seus gastos e otimização.

Hoje em dia os negócios online apenas crescem quando fazemos massivamente boas campanhas de publicidade online, e isso não está errado, mas está incompleto.

Centre-se na satisfação dos seus clientes, isso vai resultar em mais vendas no futuro.

Isto vai colocá-lo numa posição de liderança, e é realmente eficiente, apesar de ser preciso algum nível de esforço da sua parte.

Quando começar não se preocupe se esses indivíduos são contatos super qualificados, ou mesmo interessados em comprar de imediato de si, preocupe-se sim em criar a sua lista.

Crie uma forte relação e faça o máximo de clientes satisfeitos, mesmo que não tenham comprado nada. Dê conteúdo interessante, responda às suas perguntas e dê feedback.

Fale com eles, descubra o que eles estão a fazer e fique interessado na vida deles, nas suas carreiras, as pessoas adoram falar sobre elas.

Lembre-se essas pessoas conhecem outras pessoas que podem muito bem tornar-se seus contatos também por referência.

Se tem poucos contatos, então telefonar é uma boa solução além de email marketing para criar uma relação mais forte com os seus prospectos.

Durante uma altura de má economia, particularmente nas épocas mais baixas, contatos e relações são tudo.

E muito provavelmente nos contatos que você tem, uma percentagem vai comprar de você, esses vão ser os seus compradores.

Por isso quantos mais contatos você tiver, maior é a probabilidade de encontrar os membros que vão comprar de você.

Mas não se esqueça disto, as pessoas adoram comprar e fazer negócios com pessoas que eles conhecem e gostam. Além disso na altura em que a situação económica é pior eles vão cortar as suas despesas nas pessoas que menos conhecem e confiam.

Provavelmente isto já aconteceu a você, descobriu que um velho conhecido comprou algo a outra pessoa quando podia ter comprado de você. Dói quando isto acontece, e a frustração pode ser profunda, e você podia ter evitado isto se tivesse uma relação mais forte com esse contato.

Você pode desleixar-se quando o seu negócio está a correr bem e deixar de fazer estas pequenas coisas que fazem uma grande diferença, mas nos tempos difíceis você não se pode dar a este luxo.

E a verdade é que você nunca deve colocar-se nessa posição, não importa as condições económicas, ou quão bem vai o seu negócio, você tem que fazer o melhor todos os dias.

O fato de fazer isto todos os dias pode parecer um grande esforço, até um pouco como ir a academia depois de não fazer qualquer tipo de exercício á mais de 6 meses.

É tudo novo, é um pouco como se você tivesse a utilizar os músculos que você não utilizava já algum tempo. E assim como o exercício, uma vez que você começa a ser consistente nas idas aos ginásio, a passar pela dor, você terá resultados.

Seja persistente dê tempo ao tempo e o seu trabalho vai ser recompensado, você vai construir um músculo forte, neste caso você vai construir o seu lugar como líder do seu nicho.

## Capitulo 2

# Conseguir a Venda.

### Sinopse

Antes de começar considere todos aqueles indivíduos com quem você já trabalhou mas que não vendeu nada a eles. Provavelmente grande parte deles, e a verdade é que você não consegue vender a maior parte das pessoas com quem trabalha. Nós vamos ver cada pessoa que trabalhou consigo nos últimos 6 meses e transforma-los de “não compradores” a uma pessoa que compra de si.

## Conseguir a Venda

Embora raramente usada, esta técnica realmente funciona, afinal, você não consegue maior parte das vendas porque muitos indivíduos não compram? Todas as pessoas acaba sempre por comprar algo, é apenas uma questão de quando e a quem vai comprar.

A realidade é que você falhou no fechar da venda, mas isso não significa que esses indivíduos já não vão ser seus clientes e ou comprar algo de você.

Simplesmente porque você parou o acompanhamento, ou que o prospecto foi trazido até si por outra pessoa, isso não exclui o facto de esse indivíduo ser seu prospecto. Provavelmente ele, ou ela, não tinha capacidade naquele momento de comprar o seu produto ou serviço, ou talvez não estava ainda preparado para tomar a decisão de comprar.

Talvez esse prospecto não tinha tempo na altura, ou o seu produtos, ou serviço não era o que ele/ela procuravam, ou até o prospecto pode ter comprado a outra pessoa.

A verdade é que você não deve negligenciar esta oportunidade, e culpar-se por não ter conseguido vender os seus produtos, ou serviços logo no inicio .

O facto é que maior parte das pessoas não compra nada na primeira visita e daí o acompanhamento ser muito importante.

Por isso não pense que, se o prospecto não comprou logo de você, então ele já não vai comprar, isso não podia estar mais longe da verdade.

Por isso faça um bom acompanhamento, porque quanto maior for a ligação que tem com os seu prospectos, maior será a probabilidade de eles comprarem de você.

E não se esqueça um cliente satisfeito, compra de novo e trás novos clientes.

E a probabilidade é que você não tem seguido os seus prospectos da forma correta, ou por tempo suficiente.

Se você já investiu tempo e energia em construir a sua lista de prospectos, agora simplesmente tem que continuar com acompanhamento nos seus prospectos.