

ARTIGO

TRANSFORMADOR

207

**QUANTO MAIS FÁCIL FOR
ENCONTRAR INFORMAÇÕES
SOBRE SEU NEGÓCIO,
MENOR O ESFORÇO PARA O
CLIENTE DECIDIR**



INTRODUÇÃO

Hoje, a decisão de compra começa muito antes de o cliente entrar na sua loja. Antes de escolher onde comprar, ele pesquisa o produto, compara empresas, procura informações e olha o que outras pessoas estão dizendo sobre aquele negócio.

Esse comportamento mudou a forma como uma empresa precisa disputar a atenção do consumidor. Não basta estar aberto, ter um bom produto ou oferecer um atendimento de qualidade. É preciso estar presente quando o cliente começa a procurar.



E quando ele pesquisa uma empresa como a sua, o que encontra?

É nesse momento que muitos negócios podem estar perdendo clientes sem perceber.



A VENDA COMEÇA ANTES DA LOJA

Grande parte da jornada de compra acontece antes do contato presencial. O cliente pode pesquisar o produto, procurar empresas próximas, consultar informações e ler avaliações antes mesmo de decidir onde vai comprar.

Isso significa que a presença digital deixou de ser *apenas* uma ferramenta de divulgação. Ela participa da própria **decisão**. Endereço atualizado, informações corretas e avaliações ajudam o cliente a confirmar se aquela empresa merece sua atenção.

O problema é que muitos negócios ainda são praticamente invisíveis na internet. Têm bons produtos, atendimento de qualidade e experiência no mercado, mas não aparecem quando o consumidor procura. Enquanto isso, um concorrente pode conquistar a venda simplesmente porque foi encontrado primeiro.



O QUE SUA EMPRESA PRECISA GARANTIR NO DIGITAL

1. Seja encontrado

Mantenha sua empresa presente nos canais em que o cliente pesquisa.

2. Mantenha as informações atualizadas

Endereço, horário, telefone e outros dados precisam estar corretos.

3. Cuide da reputação

Avaliações fazem parte da decisão de compra, inclusive os comentários negativos.

4. Facilite a escolha

Quanto mais fácil for encontrar informações sobre seu negócio, menor o esforço para o cliente decidir.



**VOCÊ PODE TER O
MELHOR PRODUTO.
MAS SE O CLIENTE
NÃO ENCONTRAR SUA
EMPRESA, ELE COMPRA
DE QUEM APARECER**



Se você percebe que sua empresa tem um bom produto, mas ainda encontra dificuldade para ser encontrada e escolhida pelo cliente...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar:

- identificar pontos de invisibilidade na jornada de compra;
- fortalecer posicionamento e presença nos canais relevantes para o negócio;
- transformar a experiência e a reputação da empresa em ativos para gerar mais oportunidades.

Acesse a
Mentoria
O Resgate
ojuliomonteiro.com