ZENAIDE CARVALHO

MARKETING DIGITAL CONTÁBIL DE CONTEÚDO

Como transformar estranhos em clientes-fãs

Zenaide Carvalho

Administradora e Contadora

Pós-graduada em Psicologia do Marketing e em Auditoria e Controladoria

1o lugar no VI Exame de Suficiência (2002, CRCRJ)

Professora e Empreendedora Digital

@zenaidecarvalhooficial

O que é o MARKETING DIGITAL?

É um conjunto de técnicas que ajuda a mostrar sua MARCA ou PRODUTOS despertando DESEJO, até chegar a vender usando a internet.

Kotler, Marketing 4.0

ZENAIDE CARVALHO

Entre MOSTRAR e VENDER, há uma JORNADA a ser percorrida

Imagem: nerdweb

É como se fosse uma paquera até o casamento!

Fase 1 ➔ Chamar a atenção pela minha aparência ou outra coisa

Fase 2 ➔ falar das suas qualidades

Fase 3 ➔ Pedir o whatsapp e mandar uma música, um vídeo

Fase 4 ➔ Namorar

Fase 5 ➔ Casar

Fase 6 ➔ Ter Filhos (mais gente pra família)

Fase 1 ➔ Chamar a atenção para meu… conteúdo!

Fase 2 ➔ mostrar suas qualidades através do… conteúdo

Fase 3 ➔ pedir o whats e dar um ebook, uma planilha, um template

Fase 4 ➔ namorar (mais conteúdo)

Fase 5 ➔ Converter para cliente

Fase 6 ➔ Programa de Indicações (mais gente como cliente)

ZENAIDE CARVALHO

Na Contabilidade também é assim?

- **SIM!**
- **Um "estranho" faz uma busca no Google e assiste a um video seu no Youtube sobre como abrir uma empresa…**
- **ou vê um post na sua timeline do Instagram**
- **… ou recebe um convite de um amigo para assistir a uma live sua…**
- **ou um anúncio oferecendo um ebook de "como abrir uma empresa"**

- **Clica no link e pode receber o ebook e depois uma mensagem no whatsapp**

- **Ou pode entrar no seu INSTAGRAM. O que ele observar, pode atraí-lo ou afastá-lo.**

- **Ele precisa CONFIAR em você primeiro, para depois contratar!**

ZENAIDE CARVALHO

O conteúdo deve ser adequado ao TIPO DE CLIENTE-ALVO

- **Na contabilidade, identifiquei (até agora) 6 (seis) tipos de clientes-alvo:**

1. **Empreendedor que quer abrir empresa**
2. **Já tem empresa, mas está irregular**
3. **Seu cliente, precisa de outros serviços**
4. **Cliente insatisfeito com a contabilidade atual**
5. **Empresa que quer terceirizar alguma área além da contabilidade, ou consultoria, ou serviços tipo valuation, avaliação de imobilizado, etc**
6. **Pessoa física que precisa de serviços (IRPF, Cálculos de Juros etc)**

ZENAIDE CARVALHO

Funil de Marketing e Vendas em 7 Passos

1. **ESTRANHOS ➔ Vem com busca, hashtag, collabs, lives, alcance de Reels, Explorar, indicados.**

2. **VISITANTES/SEGUIDORES ➔ Vem como estranho, se gostar do conteúdo, fica, até ganhar mais CONFIANÇA em você.**

3. **LEADS ➔ Você Oferece isca, capta o contato e relaciona-se.**

Até aqui é Marketing. A partir daqui é Venda, mas tudo dentro da Estratégia de Marketing de Conteúdo.

4. **PRIMEIRA VENDA ➔ Fazer a Consultoria Gratuita e aplicar MÉTODO DE VENDAS.**

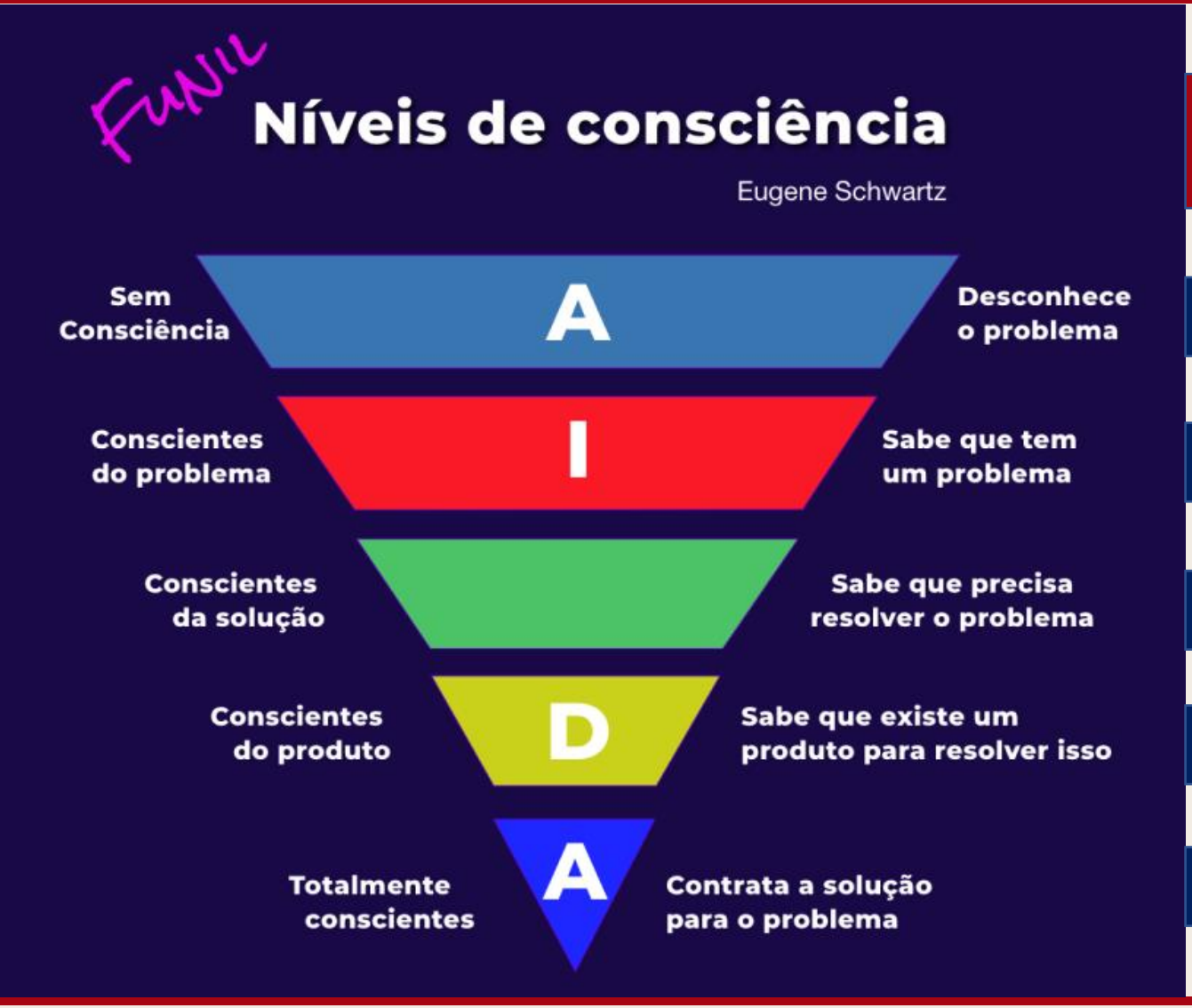
5. **CLIENTE ➔ Ofereça OVERDELIVERY (e outros serviços)**

6. **FIEIS ➔ Solicite depoimentos**

7. **FÃS ➔ Crie um Programa de Indicações**

ZENAIDE CARVALHO

Quais tipos de Conteúdo Fazer?



AIDA: ATENÇÃO → INTERESSE → DESEJO → AÇÃO

O QUE É, VÍDEOS, POSTS, LIVES, COLLABS

ERROS, MITOS E VERDADES, RISCOS, STORIES, CARROSSEL

EBOOKS, LIVES, GRUPO DE AVISO, CONTEÚDO

CONSULTORIA GRATUITA, DEPOIMENTOS, AUTORIDADE

DEMONSTRAÇÃO DE CAPACIDADE, OFERTA

ZENAIDE CARVALHO

O QUE VOCÊ PODE FAZER HOJE?
10 Respostas sobre Instagram!

1. Quantos perfis devo ter? No CPF ou PJ?
2. O que colocar no @nomedeusuario e no Nome?
3. O que escrever na BIO?
4. Esse link vai pra onde?
5. O que é importante ter nos Destaques?
6. E minhas fotos pessoais e os churrascos, etc?
7. Tem que fazer conteúdo todo dia?
8. Tem que fazer dancinha?
9. O que colocar nos stories?
10. Como o cliente-alvo vai me achar?

Conteúdo de Marketing Contábil - Whatsapp

@zenaidecarvalhooficial