

*Dicas
que
valem a
sua
atenção!*

VENDENDO
no digital

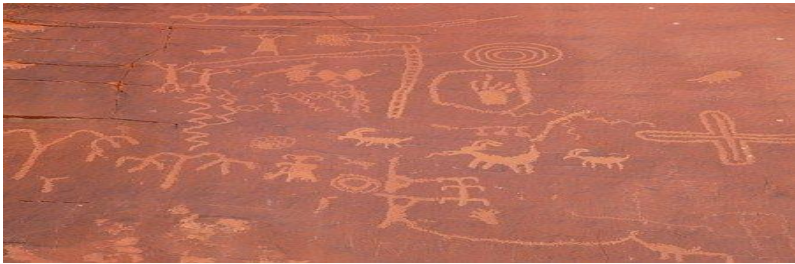
**MÍDIAS
DESDE OS
PRIMÓRDIOS
ATÉ HOJE EM
DIA**

Com tantos caminhos a seguir, quais rumos devo tomar?

(Nem vou citar Alice no País das Maravilhas para não ser repetitivo)

A mídia é algo que sempre transmutou.

Desde os desenhos rupestres:



E ao que a tecnologia consegue fazer a cada dia que passa.



Daí a importância de ficarmos atentos e flexíveis às mudanças.

A mídia atua como forte aliado contra o analfabetismo, desde que utilizada como sabedoria.

Fazer da publicação não apenas instrumento de mídia e sim como ferramenta de relevância sobre seu produto ou serviço.

As marcas são fortalecidas pelas imagens e as mensagens que elas transmitem.

Quando há associação de ideias, algo que já existe com algo novo principalmente, isso deixa nossa mente mais receptiva e assim assimilamos a marca ao produto com facilidade.

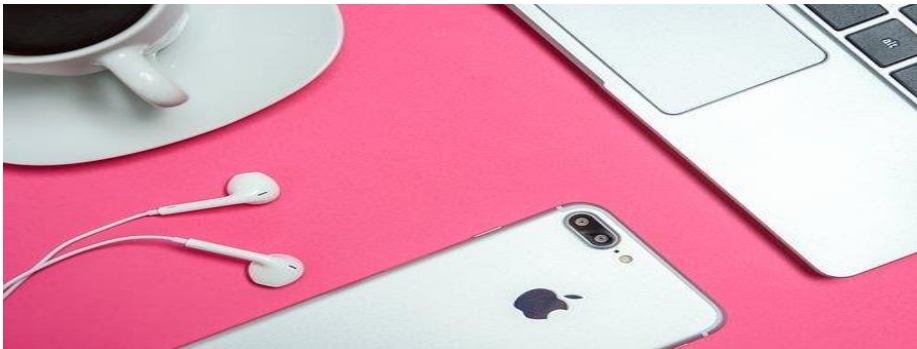
A intensão de toda mídia é fazer com que o objeto divulgado seja visto, consumido, falado e principalmente indicado.

Para que ocorra de forma dinâmica e com maior possibilidade de sucesso é importante utilizar ferramentas do marketing tradicional como:

- Panfletagem;
- Porta a porta;
- Telemarketing



Junto ao que há de mais moderno na mídia digital.



Os mecanismos precisam andar juntos em harmonia.

Não devemos descartar possibilidades em um mundo com tantas opções.

E não basta fazer campanhas que apenas mostrem um produto ou serviço com finalidade de vender.

É preciso cada vez mais entregar conteúdo. Conteúdo de qualidade que agregue informação ao público.

Atualmente então isso é indispensável.

Temos acesso a tanto material de qualidade altíssima e totalmente gratuito!

Torna-se um desafio cada vez maior satisfazer a audiência.

A venda principalmente pelo online é uma consequência de muito trabalho e entrega por parte de quem oferece algo.

Difícilmente há uma compra imediata.

Em se tratando de serviços isso fica ainda mais complicado, pois a vastidão de material que se encontra na internet é incontável.

Material entregue de forma impecável por profissionais hiper gabaritados de renome e dão muita coisa gratuita.

Então entrar nessa competição requer um esforço hercúleo.



Imagina quantos nomes importantes tem por aí:

Érico Rocha, Conrado Adolpho, Flávio Augusto, Camila Farani, e por ai vai!

Essa galera tem conteúdo mais rico do que muita faculdade e dá para gente passar o resto da vida estudando o que eles ensinam.

Isso pode ser interpretado como fator desmotivador para quem está no mercado ou, pelo contrário, eles são grandes exemplos que fazem refletir e exigir maior dedicação de cada um interessado em se estabelecer:

- Planejamento;
- Assertividade;
- Acompanhamento dos processos;
- Identificação sobre perspectivas;
- Onde me encontro;
- Onde se pode melhorar;
- Objetivos curto, médio, longo prazo;

- Esses e vários outros procedimentos todos muito bem definidos e alinhados deixam esse caminho mais palpável de se desejar.

Bem, todos os tópicos desse texto podem parecer bem óbvios!

Que realmente esse é o caminho e que estou aqui chovendo no molhado.

Entretanto por mais incrível que possa parecer muita gente ainda ignora tais dicas.

As vezes por falta de conhecimento, tempo, paciência ou mesmo por não crer em nada disso.

Nem disse dinheiro, pois tudo o que está ai pode ser feito de forma gratuita e com muita boa qualidade.

Nosso papel aqui é orientar e auxiliar no que formos requisitados.

Estamos à disposição para tal.

Gratos mais uma vez!

Equipe Guia Vendendo no Digital.