

O SEGREDO DAS VENDAS - VENDA MAIS NO FACEBOOK

Índice:

Introdução

Capítulo 01 - O que leva as pessoas clicarem em um anúncio no Marketplace do Facebook?

Capítulo 02 - Escolher a foto

Capítulo 03 - Título do anúncio

Capítulo 04 - A descrição do anúncio

Capítulo 05 - A abordagem

Capítulo 06 - Passos para alcançar o que se quer

Conclusão

Introdução

Uma das maiores dificuldades para quem tem uma loja virtual, é convencer as pessoas comprarem com você. Já parou para analisar isso?

A questão é: Como convencer que você é sério e não uma fraude? Que realmente você entrega aquilo que está divulgando?

Nesse pequeno e-book, estarei passando técnica simples e eficiente para vender no maior Marketplace do mundo. O do Facebook. Já reparou a quantidade de pessoas que vende? E o que vende?

O Marketplace do Facebook, foi criado para vender produtos usados. Mas há aqueles que vende produtos novos, que não é através de loja física e sim virtual. É aqui que quero chegar.

COMO VENDER PRODUTOS NOVOS EM UM MARKETPLACE DE PRODUTOS USADOS E CONVENCER AS PESSOAS ACESSAREM O SEU SITE, COMPRAREM E AGUARDAREM E RECEBER O SEU PRODUTO?

Sabe como? Visto que as pessoas fazem tantas perguntas?

Capítulo 01

O que leva as pessoas clicarem em um anúncio no Marketplace do Facebook?

- 1 - Título
- 2 - Descrição
- 3 - Foto

A primeira coisa que a pessoa olha é a foto. A foto atrai muito mais que título ou descrição. Porém não devemos ignorar nem um nem outro. Todos são importantes no anúncio.

Há aquele que ver a foto, ler o título e a descrição. Na realidade o anúncio tem que mexer com o psicológico de quem vê. Ele tem que despertar em quem está vendo o desejo pelo produto. Uma boa foto, leva a ler o título, um bom título leva a ler a descrição, uma boa descrição leva a entrar em contato com quem divulga.

Cliente ➡ Foto ➡ Título ➡ Descrição ➡ Vendedor ↔
Cliente = Venda concretizada

Capítulo 02

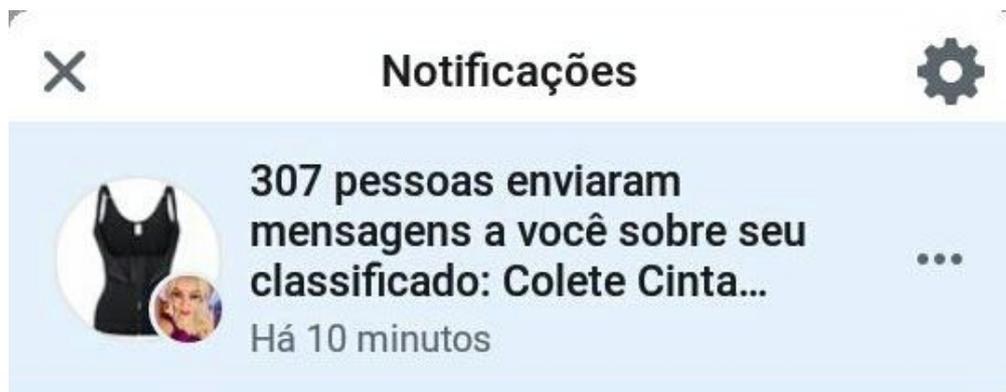
Escolher a foto

Quando se anuncia algo, você tem que escolher a melhor foto do produto. Tem que ser aquela que mexe com o emocional da pessoa. Que ative o desejo de ter.

Quem consegue fazer isso, já está com meio caminho andado.

Se a pessoa quer o produto, ela vai atrás de quem vende. Resumindo ela vai atrás de você.

Figura 01



Porém, você tem outro meio caminho para percorrer, que é transformar desejo e em venda concluída.

Estamos falando de um Marketplace onde é vendido produtos usados. Mas o seu é novo e vendido em uma loja séria. Nesse momento da conversa, será ativado o terrível monstro do medo. A Internet (comprar em um site, visto o grande número de fraudes) assusta. Nessa hora que você precisa usar uma outra técnica que estarei falando no **capítulo 05**. Que é a abordagem.

Capítulo 03

O Título do Anúncio