

COMO CONQUISTAR



MANTER CLIENTES

LIÇÕES DE 10 ANOS EMPREENDENDO



Fábio Polizio Bogajo



Há 10 Anos



Faz uma década que lido com a complexa equação de conquistar e reter clientes. No início da minha jornada, cometi um erro clássico: investi tempo e dinheiro tentando alcançar o maior número possível de pessoas novas, sem que elas tivessem sequer ouvido falar de mim antes. Anunciava meu serviço em diversos lugares, mas as vendas não aconteciam como eu esperava, e eu não entendia o motivo.



O Erro de tentar alcançar Todo mundo



Saber que você existe é importante, mas pessoas que mal te conhecem dificilmente comprarão de você na primeira interação. Antes de qualquer conversão, é necessário que te reconheçam como autoridade, e isso leva tempo. A construção de credibilidade é um processo que acontece por meio de consistência, entrega de valor e prova social.



A Melhor forma de Conquistar Clientes

A melhor estratégia para conquistar novos clientes não está em anúncios pagos ou em alcançar um público gigantesco. Indicação sempre será a forma mais eficaz de crescer. Quando você faz um trabalho excepcional, seus clientes satisfeitos se tornam seus melhores divulgadores. A recomendação de alguém de confiança tem muito mais peso do que qualquer campanha publicitária.





Como Construir uma Base de Clientes do Zero?

Se você está começando agora no seu negócio, minha recomendação é oferecer amostras do seu serviço gratuitamente ou a um preço simbólico. Isso permite que as pessoas conheçam a qualidade do que você faz. A partir daí, conforme os primeiros clientes validam seu trabalho, você pode começar a cobrar de forma estruturada e fidelizar esse público.



Fidelização é Mais Importante que Aquisição

Muitos empreendedores erram ao focar apenas na captação de novos clientes e esquecem de cuidar daqueles que já compraram. A fidelização é fundamental. Clientes recorrentes são o que sustentam um negócio a longo prazo. Para isso, ofereça promoções, crie novos produtos e estabeleça um relacionamento próximo com seu público.



O Mercado Mudou

Hoje, as pessoas não compram apenas produtos ou serviços, mas também histórias e conexões. O branding pessoal é crucial. Criar uma relação autêntica com seus clientes, compartilhar sua jornada e mostrar quem você é pode ser um diferencial competitivo.

O Que é Mais Importante: Seguidores ou Clientes?

No começo, eu pensava que precisava alcançar o máximo de pessoas possível para vender mais. Com o tempo, percebi que mil clientes fiéis valem muito mais do que um milhão de seguidores desengajados. Construir uma base sólida de clientes recorrentes é mais sustentável do que depender de viralizações aleatórias.

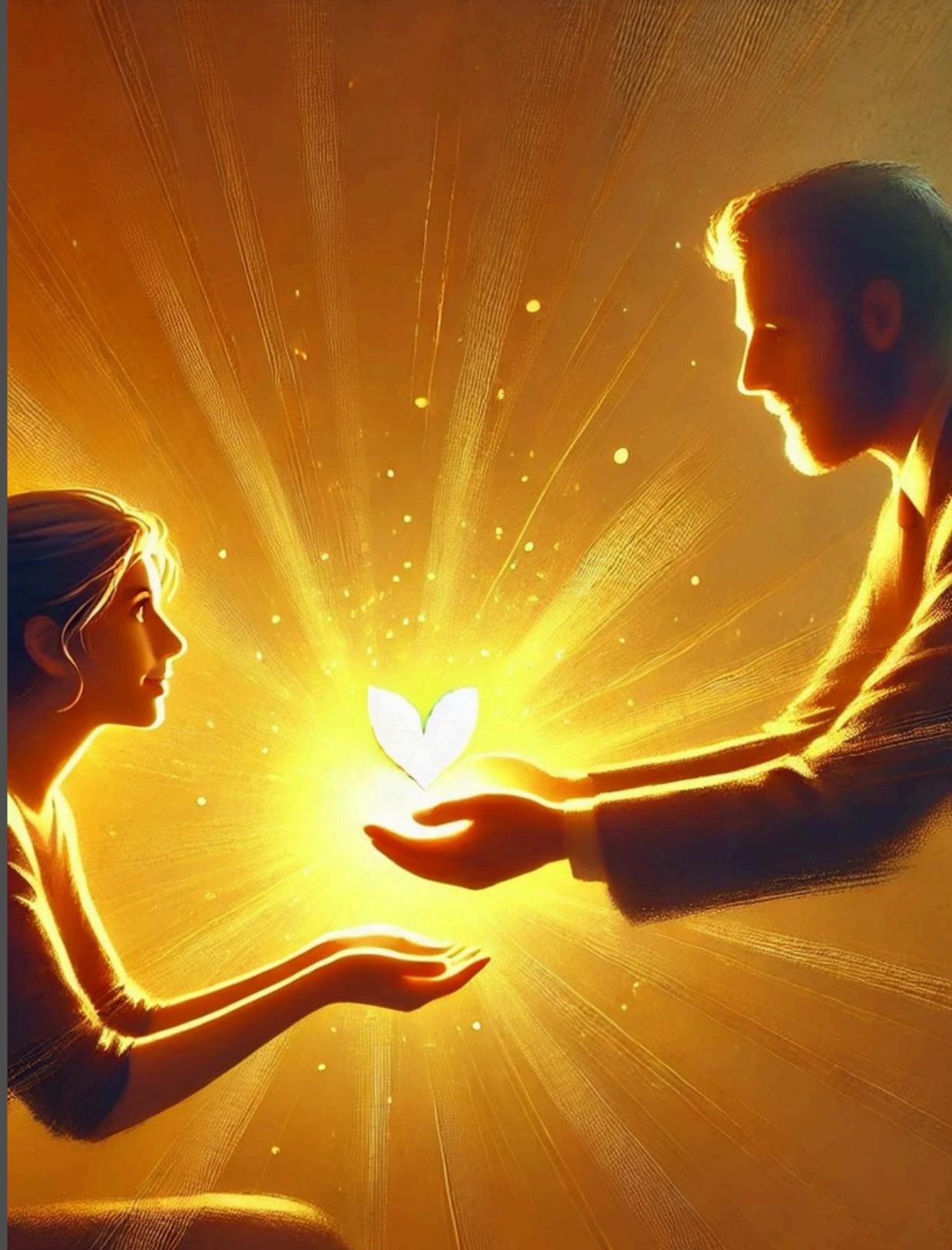


Se eu Pudesse Voltar no Tempo

Se eu pudesse dar cinco conselhos para o meu eu de 2015, quando comecei a empreender sem saber nada, eles seriam:

1. Comece com quem você já conhece, não tente vender para desconhecidos logo de cara. Faça uma lista de contatos próximos e inicie conversas genuínas, sem enviar mensagens em massa. Demonstre interesse real pela pessoa antes de apresentar sua proposta.





▲▲▲▲▲▲▲▲▲▲

2. No começo, ofereça seu produto de graça, esqueça a ideia de "valorize seu tempo" antes de ter reconhecimento. Seu tempo só ganha valor quando há demanda. Se ninguém te conhece, oferecer seu serviço gratuitamente pode ser o melhor caminho para provar seu valor e atrair clientes pagantes no futuro.

3. Não entregue apenas uma amostra, entregue valor real, ofereça um serviço completo por um período para que as pessoas se acostumem com ele e sintam sua necessidade. Depois de um tempo, explique que para continuar, será necessário um pagamento. Alguns recusarão, mas outros estarão dispostos a pagar se perceberem que seu trabalho faz diferença.



4. Transforme "nãos" em oportunidades, se alguém disser que não pode pagar pelo seu serviço, peça um feedback sincero ou uma indicação. Muitas vezes, um cliente que não fecha negócio agora pode te recomendar para alguém que realmente precisa do que você oferece.

5. Persistência e Paciência são essenciais, empreender não é fácil. No começo, você ouvirá muitos "nãos", enfrentará frustrações e desafios. Mas quem persiste e aprende com os obstáculos constrói um negócio sólido e sustentável.





Conclusão

Se você está começando agora ou quer melhorar sua estratégia para conquistar e reter clientes, lembre-se: autoridade se constrói com o tempo, indicação é a melhor forma de crescer, fidelizar clientes é mais valioso do que adquirir novos, e criar conexões genuínas com seu público pode ser o seu diferencial. Empreender exige resiliência, mas quem entende e aplica essas estratégias pode transformar qualquer ideia em um negócio de sucesso.



Gostou do Conteúdo?

Se quiser aprender mais sobre vendas, negócios ou liberdade com o inglês, me chame:

 WhatsApp
(11) 99784-1810

 Website
<https://elitelearning.com.br>

 Instagram
@fabiobogajo

