ESTRATÉGIAS PODEROSAS PARA CAPTAÇÃO DE CLIENTES NO PERÍODO DE IMPOSTO DE RENDA

1. Aposte no marketing de conteúdo

Você conhece o **seu público-alvo**, suas principais necessidades e os canais onde ele está mais ativo, certo?

Com essa informações, comece o planejamento da estratégia de **marketing de conteúdo** para começar a captação de clientes pela internet.

Faça posts nas **redes sociais** e tente atrair o cliente ideal para você.

Os materiais precisam ser **úteis e relevantes** para reforçar a autoridade da marca em sua área de atuação.

Você não pode postar qualquer coisa.

1. Aposte no marketing de conteúdo

Nesse período de **entrega de obrigações do IRPF** é muito importante você fortalecer sua presença no digital, participe de comunidade de empreendedores no facebook ou em outras redes sociais com a finalidade de **aumentar o network** e sempre que possível, ajudar com alguma dúvida dos empreendedores e empresários.

Essa **primeira conexão** é muito importante para o empreendedor se tornar seu cliente!

Algumas estratégias que vão deixar seu conteúdo mais rico e atrativo são

Pegue depoimentos com os clientes: a opinião de terceiros é um fator importante para a tomada de decisão quando se trata de conquistar clientes.

Use os depoimentos nas suas redes sociais para reforçar seus argumentos de vendas e monte cases com os resultados do trabalho para conquistar novos clientes.

Use imagens chamativas, criativas e de boa qualidade transmitem a ideia de um conteúdo é mais interessante e que foi planejado com todo o cuidado e atenção.

2. Invista em anúncios pagos online

Facebook, Instagram, Youtube, Google e tiktok são alguns exemplos de **canais de marketing** que possuem ferramentas para criação de anúncios pagos dentro de suas plataformas.

Essa é uma estratégia de **como captar clientes pela internet** que pode funcionar mesmo sem um grande orçamento, principalmente nas redes sociais.

No Google, a disputa é um pouco mais complexa e a ajuda de um profissional experiente com a ferramenta ajuda a investir da forma certa.

2. Invista em anúncios pagos online

Investir em **campanhas de marketing** e publicidade para captação de clientes de IRPF é, sem dúvida, uma das táticas mais efetivas para o profissional que deseja prospectar clientes.

Nessa época, de **entrega de declaração de Imposto de Renda,** cresce o número de pessoas que precisam de auxilio, ou seja, quanto mais você for visto, mais você será lembrado.

3. Proponha parcerias com outros profissionais

A colaboração na internet é uma estratégia de como **atrair clientes** simples e com custo zero.

Negócios com públicos semelhantes, mas que não concorrem diretamente entre si podem criar projetos digitais para promover ambos os serviços.

Lives, webinars, e-books, vídeos no Youtube são alguns exemplos de como **captar clientes** pela internet que podem ser feitas com profissionais parcerios.

3. Proponha parcerias com outros profissionais

Participe de lives com outros profissionais da contabilidade, empresários, tenha parceiros para compartilhar conhecimento, ninguém chega longe sozinho!

Através do **collab** é possível unir forças entre a sua marca e um outro profissional, o que pode tornar o seu produto ou serviço mais desejado no mercado.

4. Fortaleça seus perfis nas redes sociais

As **redes sociais** são mais relevantes do que nunca. E, claro, não poderiam ficar de fora das estratégias de como captar clientes pela internet.

Defina quais são as mais relevantes para o seu público-alvo e crie uma **presença online autêntica,** com uma linguagem escrita e visual personalizada para atrair seus futuros clientes.

Invista no storytelling para criar campanhas que humanizem a marca, que mostram seu impacto na vida dos clientes e também como a empresa valoriza as pessoas que fazem parte da própria equipe.

4. Fortaleça seus perfis nas redes sociais

Defina em quais canais você vai divulgar seu serviço de Imposto de Renda

01 Instagram?

02 youtube?

03 LinkedIn

04 Tiktok?

05 Facebook?

É Importante você ter isso em seu planejamento e **começar a produzir conteúdo** de acordo com cada formato de cada plataforma. Com um bom planejamento você consegue atingir os clientes certos.

5. Profissionalize seu perfil

Outro passo importante nesse aspecto de captação é profissionalizar seu perfil, nas suas postagens você precisa repassar conteúdo de valor, um conteúdo que sua audiência consiga entender o que você quer falar.

Outro ponto é a BIO do seu perfil, seja instagram, LinkedIn ou outra rede social, por onde você escolher começar.

Alguns pontos importantes para colocar na BIO do seu perfil

5. Profissionalize seu perfil

01 Anos de Experiência

02 Formação

03 Especialização

04 Nicho que você atua

05 Para quem você fala

06 Clientes atendidos

6. Tenha uma foto de perfil coerente com o que você quer repassar.

Tenha uma foto de **perfil profissional em seu perfil,** veja algumas dicas de como ter uma boa foto abaixo.

Use uma roupa que dialogue com sua profissão.

Fique atento no plano de fundo.

Perceba os melhores Ângulos e iluminação.

Use uma boa câmera.

Coloque foto de perfil mesmo, sem ser de longe

7. Planeje seus conteúdos

Com um **bom planejamento você consegue usar todas as redes sociais a seu favor!**

Mas use-as com estratégia, por exemplo, no facebook e instagram você consegue deixar as publicações programadas, separe um dia da sua semana para preparar conteúdos e postar nas redes sociais.

7. Planeje seus conteúdos

O nome do aplicativo de programa postagens no facebook e no Instagram é o Business Suite, ele é um programa oficial do facebook, então pode usar sem medo!

Usando esse aplicativo a seu favor, você já economiza bastante tempo.

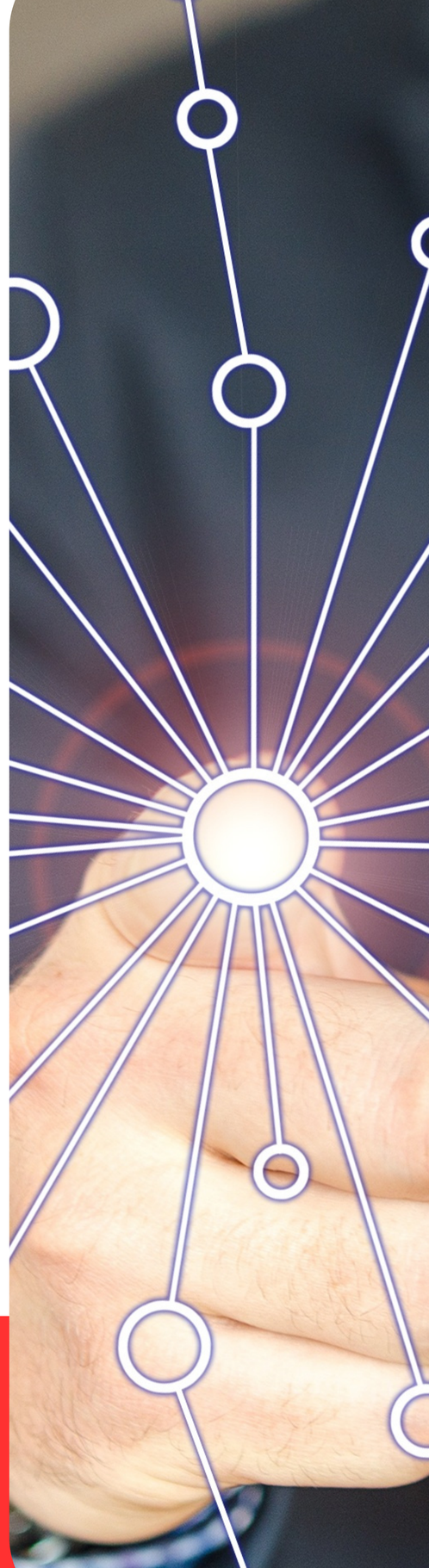
8. Crie conteúdo voltado para as dores do seu público

Produza conteúdos voltados para as dores do seu público de IRPF

Como por exemplo, conteúdos informativos;

SUGESTÕES

Prazo de entrega do IRPF;
Qual a importância de entregar o IRPF?
Quanto custa a multa do IRPF?
Quais consequências se não entregar o IRPF?



Esperamos você na aula 03