**TRABALHO// Aprenda já 5 habilidades essenciais dar um *up* no seu negócio**

*Descubra quais são os cinco truques de marketing capazes de impulsionar sua marca e te tornar uma empreendedora de sucesso!*



Já ouviu falar da americana Shama Hyder? Com apenas 33 anos ela já dividiu o palco com o ex-presidente Barack Obama e Dalai Lama e foi eleita pela revista Forbes um dos jovens empreendedores mais influentes do país.

O motivo de tanto sucesso? Ela foi capaz de impulsionar todas as empresas que trabalhou usando cinco princípios básicos de marketing. Bacana, né? Abaixo, separei essas habilidades essenciais pra você aplicar no marketing da sua própria empresa ou marca pessoal e levar seu negócio ao topo rapidinho. Aprenda já!

**1. Fique de olho nas ferramentas de análise**

Você não precisa de aplicativos e ferramentas pagas e sofisticadas para acompanhar os índices de crescimento da sua marca. Ficar de olho até mesmo em quem anda visualizando o perfil da sua empresa no LinkedIn pode fazer diferença na hora de conseguir contatos e parcerias importantes. Essas análises permitem que você responda em tempo real à eventos diários ou potenciais clientes. Se alguém relevante para as suas metas de crescimento visualizar seu perfil, envie uma mensagem privada oferecendo seus serviços e sugerindo que vocês entrem em contato pessoalmente.

O mesmo vale para o *Google Analytics* caso você tenha um perfil profissional no *Instagram* ou *Facebook.* Através das métricas de análise gratuitas, é possível descobrir a região onde você tem mais seguidores, qual o tipo de post tem mais engajamento e até mesmo os horários que as suas redes sociais bombam na internet. Dessa forma, você consegue dados detalhados a fim de ajudar seu perfil a aumentar as visualizações, além de fazer alterações necessárias para alcançar seus objetivos.

**2. Preste atenção no seu público**

Entender que tipo de público é mais atraído para o seu tipo de negócio (homem ou mulher, faixa etária, região do país...) vai te ajudar a tornar seu marketing mais eficaz. Como? Você vai ser capaz de escolher melhor as imagens e tipo de linguagem que deve usar, o horário em que fará seus posts, quais plataformas mais adequadas, o tipo de mensagem que pretende passar... Adaptando suas mensagens a essas peculiaridades, a comunicação entre empreendedora e cliente será imediata, fazendo seu negócio crescer rapidinho.

**3. Ligue o real ao virtual**

No mundo de hoje, não dá pra focar sua estratégia de marketing apenas nas conexões online ou no famoso boca a boca. É preciso criar uma abordagem integrada para alcançar as pessoas certas e criar caminhos diferentes para que o seu negócio conquiste metas que você jamais sonhou. Participe de eventos, feiras, palestras e workshops, mas sem nunca descuidar dos seus perfis nas redes sociais, lembrando sempre de manter cada um deles atualizado.



*Shama Hyder (Imagem: Reprodução/Instagram)*

**4. Compartilhe conteúdo**

É preciso ter em mente que empreendedores de sucesso não são apenas especialistas em sua área de trabalho ou produto, eles também abrem novos caminhos de marketing ao se engajarem com seguidores online. Mas, como se tornar uma líder digital sem assumir mais esse compromisso à sua lista de tarefas diárias? Simples! Ao invés de produzir conteúdo online, procure na internet posts e matérias interessantes ligadas à sua área de atuação e compartilhe-os com seus seguidores, sempre adicionando um comentário ou observação rápida a fim de mostrar conexão e conhecimento sobre o assunto. Isso vai mostrar que você tem embasamento no ramo e, principalmente, que tem experiência na área para discutir o assunto, produto ou serviço com qualidade.

**5. Crie conexões indiretas**

Também conhecida como “polinização cruzada”, a conexão indireta nada mais é do que o uso de todos os recursos à sua disposição para alcançar seus objetivos de marketing. Por exemplo: que tal almoçar com alguém que trabalha no departamento onde você gostaria de vender seu produto? Ou trocar alguns e-mails com o designer de um website que você admira a fim de trabalharem junto no visual da sua marca? Essas pessoas podem não ser o caminho direto para o crescimento do seu negócio, mas te deixarão um passo mais perto de fazer as conexões certas. Depois, é só arrasar no networking e pedir para ser apresentada, sugerir almoços, um café no meio da tarde... Essas conexões indiretas, por menores que sejam, já vão te dar uma vantagem e tanta em relação à concorrência, pode acreditar!

Dicas anotadas?

*Bjs,
Fabi Scaranzi*