

#módulo 4

QUEM NÃO É VISTO,
NÃO É LEMBRADO

capítulo 10 *workbook*

COMUNICAR,

DIVULGAR E VENDER

NO EMPREENDIMENTO SOCIAL

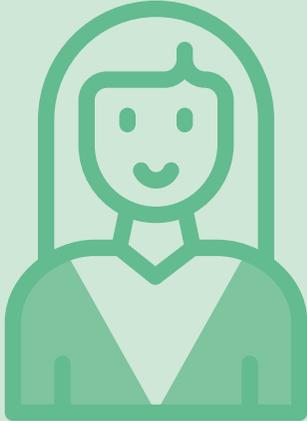
COMUNICAR, DIVULGAR E VENDER NO EMPREENDIMENTO SOCIAL

Reta final da Transformação e, depois de pensar nas relações de parceria do seu Empreendimento Social, chegou o momento de pensar na comunicação, divulgação e vendas. Confira os desafios que propomos...

desafio #20 | Mapeie a Jornada do Cliente Pagante

O desafio aqui proposto é o mapeamento da **Jornada de Compra do seu Cliente Pagante**. A Jornada nada mais é do que o passo a passo que o Cliente Pagante faz para comprar os seus Produtos e Serviços Comerciais desde o momento em que conhece o seu Negócio (a sua solução).

Ela envolve a experiência completa de compra, considerando os diversos pontos de contato (físicos e digitais) do Cliente com o seu Negócio. Para realizar o mapeamento da Jornada, utilize a ferramenta **Jornada do Cliente**...

	etapas
	 ponto de contato
	cliente ← → empresa o que espera?
	cliente ← → empresa o que recebe?
	 sentimentos
nome da jornada	 observações
persona	



#DICA | Para realizar o mapeamento da Jornada, primeiro defina quem é a Persona do Cliente Pagante e “empatize” com ela. Lembre-se de que você já fez esse exercício no Desafio 11 aqui do Workbook.



jornada do cliente

desafio #21 | Pense no seu Fluxo de Marketing e Vendas

O desafio proposto para comunicar, divulgar e vender o seu Empreendimento Social é pensar no seu **Fluxo de Marketing e Vendas**. São quatro perguntas que ajudarão você neste desafio:

fase 1 onde o consumidor me encontra?

Encontrar

fase 3 como converter esse consumidor em meu?

Converter

Engajar

fase 2 como eu engajo esse consumidor?

Reter

fase 4 como reter esse consumidor comigo?

desafio #22 | Estruture o seu Pitch de Vendas

Agora chegou o momento de estruturar o **Pitch de Vendas** do seu Empreendimento Social, tanto em relação ao seu discurso (à sua **fala**), quanto aos elementos visuais de apoio (à sua **apresentação**). Para realizar este desafio, utilize a ferramenta a seguir.

	o que eu vou falar? como eu vou falar? discurso	o que eu vou apresentar visualmente? como isso complementa meu discurso? apoio visual
breve apresentação do empreendimento social		
problema, necessidade ou desejo do cliente pagante		
solução (produtos e serviços) & proposta de valor (benefícios gerados)		
diferenciais (missão social, impacto gerado e comparação com a concorrência)		
casos de clientes ou provas sociais		
fechamento (pergunta <i>disparadora</i> de conversas)		
elemento final (preço e condições de pagamento)		

*** #DICA |** Sobre os elementos visuais, para a sua apresentação ou outro material de apoio, a ideia é que você possa pensar em itens que apoiem a sua fala, o seu discurso - como fotos, gráficos, tabelas, esquemas, etc.

*** #DICA |** Depois de estruturar seu Pitch de Vendas - seu discurso e sua apresentação - treine bastante e marque seu tempo! Comece no espelho, com amigos e familiares... Não esqueça que o pitch é rápido, objetivo e conciso; e tem o propósito de despertar o interesse da sua audiência!

*** #DICA |** Não deixe de conferir o Capítulo 10 "Comunicar, Divulgar e Vender no Empreendimento Social" do e-book da Transformação – uma jornada no Empreendedorismo Social, para saber mais como ser visto, lembrado e comprado!

registre aqui o que você aprendeu