

EMPREENDEDOR: APAREÇA ATRAVÉS DE PARCERIAS

Já estou no mercado buscando meu espaço mas a única forma que tenho para atrair meus clientes é a fachada da minha empresa e com a nova Lei do município de SP ficou complicado, e não está sendo suficiente para aumentar a demanda pelos meus produtos/serviços.

Principalmente para o pequeno ou micro empreendedor divulgar sua marca, produto ou serviço torna-se um custo exageradamente alto, a divulgação de um produto numa revista especializada não sai por menos que R\$ 3.000,00, não dá nem para imaginar 30 segundos numa rádio, muito menos 10 segundos na televisão, panfletos nem pensar, pois agora existe a lei ambiental que pode gerar multa altíssima.

Então caros empreendedores qual a saída? Parceria é a resposta, encontre outros empreendimentos que estejam relacionados com seu negócio. Caso você tenha uma pequena escola de informática, procure algumas empresas de manutenção de computadores localizadas na sua região, converse com o sócio e divulgue seus prospectos nesse local, em contrapartida divulgue os folhetos da empresa do seu novo parceiro na sua escola, ambos tem como foco o mesmo cliente e podem se ajudar.

Outra parceria são os convênios corporativos, ou seja, faça convênios com organizações próximas ao seu empreendimento, nesse caso terá que oferecer algum desconto para os funcionários dessa empresa em alguns casos consegue uma ferramenta ainda melhor, juntamente com o RH do novo parceiro, faz um plano de pagamento mensal, ou seja o funcionário será descontado em folha de pagamento e o responsável pelo pagamento é a empresa.

Vejam, esses são dois exemplos para divulgar sua marca, produto/serviço, custo baixo e não tem como errar o foco.

Escolha qual sua melhor estratégia, quais são os empreendedores da sua região que estão relacionados com seu negócio, APARECER OU FAZER APARECER, não importa, o objetivo é aumentar a nossa clientela