

 **BASF**

We create chemistry



**DESINSETIZAÇÃO: COMO
DIVULGAR SEUS SERVIÇOS
E ATRAIR CLIENTES**

Saber encantar seus clientes é essencial

Uma boa base de clientes faz a diferença em qualquer negócio – especialmente em um momento pós-crise, em que é necessário retomar o trabalho. Mas como conquistar novos consumidores?

Os profissionais de controle de pragas são conhecidos por sua expertise no ramo e sua preocupação com o bem-estar dos clientes. Por isso, têm muito a ganhar ao potencializar a divulgação de seus serviços com estratégias de marketing.





Para seu negócio ir cada vez mais longe

Um dos objetivos do marketing é entender as necessidades de seu cliente e atendê-las da melhor forma. Às vezes, pequenas ações de divulgação podem ter grande impacto: deixam uma boa impressão em um potencial consumidor, o que, por sua vez, pode ser determinante para a contratação.

Por esse motivo, muitas estratégias também acabam valorizando seu serviço e agregando maior valor ao trabalho prestado.

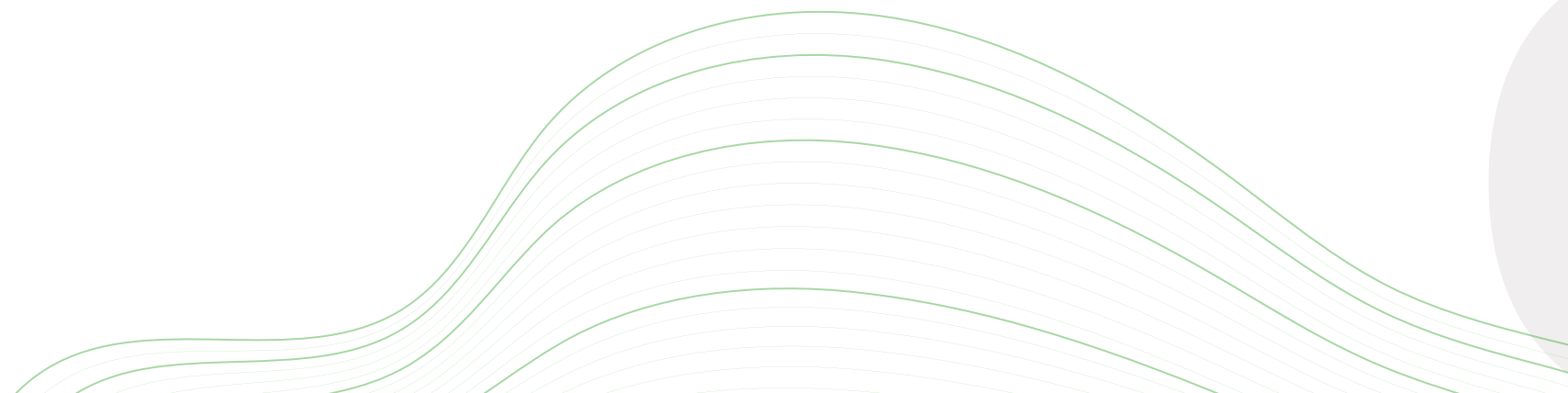
Continue a leitura e veja como divulgar seu negócio de controle de pragas!

Uma boa primeira impressão é importante para qualquer negócio – especialmente quando se trata do ambiente digital. Por isso, **investir em um bom site deve ser uma das prioridades** na sua estratégia de marketing.

O site funcionará como uma plataforma própria do seu negócio. Nesse sentido, será a **principal referência** na internet de seu serviço de desinsetização para um possível cliente.

Hoje, já existem soluções práticas e de baixo custo para montar seu próprio site. Muitas dessas alternativas, inclusive, já têm modelos prontos para você começar. Basta **adaptar o que mais combina com seu trabalho** e personalizá-lo com suas informações.

Presença digital:
tudo começa com
seu **site**





Durante a criação do portal, esteja atento a esses pontos:

Informações completas

Inclua todos os seus contatos (e-mail, telefone e Whatsapp, por exemplo) e determine sua área de atuação para ser facilmente encontrado pelo consumidor. Crie também páginas detalhadas para cada serviço que você oferece, destacando quais são suas especialidades no controle de pragas.

Avaliações

O famoso **“boca a boca”** ainda é uma das técnicas de marketing mais eficientes, especialmente no mundo das desinsetizadoras! Por isso, não deixe de dedicar um espaço para **mostrar as opiniões de seus clientes.**

Parcerias

Se tiver parcerias com outros negócios da região, também vale destacá-las no site. Dessa forma, **seu trabalho pode se beneficiar da reputação delas,** já que podem te indicar para futuros serviços.





Navegação

Certifique-se de que o usuário possa ir de uma seção a outra do site de forma fácil e intuitiva. Isso ajudará a capturar sua atenção e a mantê-lo na sua plataforma por mais tempo.

Site responsivo

É importante que **seu portal se adapte para visualização em diferentes telas** – principalmente, a do celular, que é o meio mais utilizado pelos consumidores para navegar e comprar pela internet.

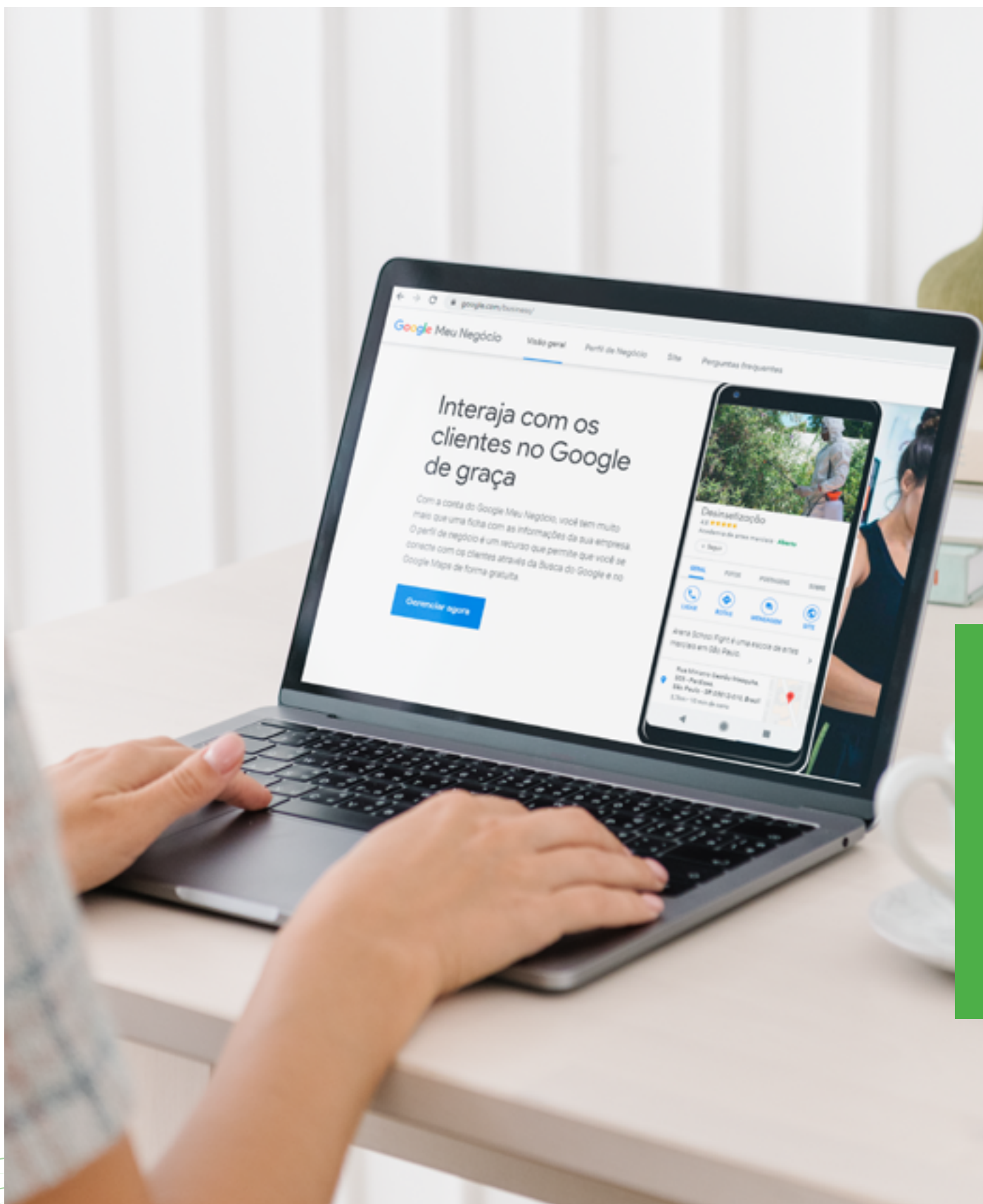
Além disso, há **alguns detalhes que deixam seu site ainda mais profissional**, como a qualidade das imagens utilizadas, um carregamento rápido e certificados de segurança.

Agendamento online

Um diferencial para o site de um desinsetizador é a possibilidade de agendamento do serviço online. Além de transmitir uma boa impressão, aliando sua imagem à inovação, essa função traz mais praticidade e agilidade para o dia a dia do consumidor.

Verifique se a plataforma que você escolheu também oferece essa opção na hora de criar o seu portal!





Use o Google a seu favor

Para que mais clientes possam encontrá-lo ao buscar uma desinsetizadora, uma boa ideia é cadastrar sua empresa no Google.

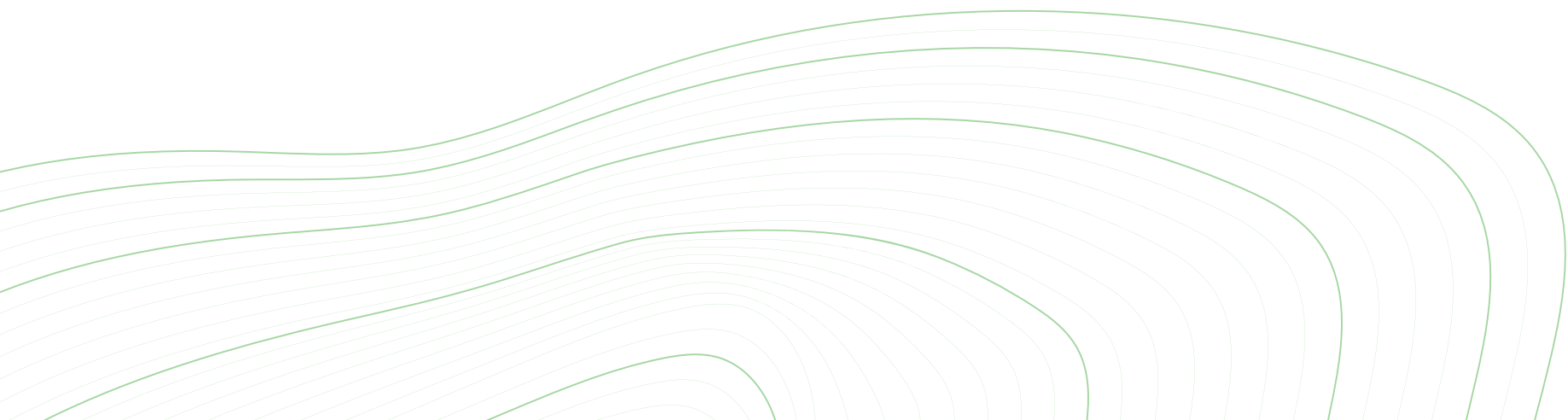
É fácil, rápido, e o melhor, de graça! Basta acessar a página do [Google Meu Negócio](#) e preencher o formulário que será fornecido.

Além de mostrar seu telefone e endereço em uma busca, isso acrescentará sua empresa no Google Maps. Ou seja, **umentam as chances de ser contratado para serviços a partir da localização de sua base.** Dessa forma, é possível otimizar também sua logística de trabalho.

É impossível negar a influência das redes sociais nos dias de hoje. Para as empresas, elas se tornaram mais uma oportunidade de contato e captação de clientes. Por esse motivo, **também é preciso usá-las a favor do seu trabalho como desinsetizador.**

Não é raro que um cliente em potencial pesquise por serviços nas plataformas antes de contratá-los. Afinal, é uma **maneira rápida de saber um pouco mais sobre a empresa.**

Desinsetizadores
nas **redes sociais**



Estes são os principais pontos para manter em mente ao começar nas redes sociais:

Selecione as mais adequadas para o seu público

Quem são seus consumidores? Qual é sua idade, onde moram, quais são seus interesses e **o que procuram em um desinsetizador?**

A partir desse rápido perfil, é possível escolher as redes que mais dialogam com seu público-alvo.

Facebook e Whatsapp são ótimos lugares para começar, já que estão entre as redes mais utilizadas pelos brasileiros.



Planeje seu conteúdo

Faça postagens regularmente para se manter relevante nas suas redes sociais. Criar um calendário torna esse processo mais prático e ajuda a ter bons resultados!

Em uma página do Facebook, por exemplo, você pode compartilhar dicas para a manutenção do serviço feito, avaliações de clientes, o dia a dia de trabalho ou até mesmo novidades do ramo de desinsetização. Isso ajudará a construir uma identidade forte e confiável da sua marca.





Ainda no caso dessa rede social, você pode fazer publicações em grupos específicos, como os dos principais bairros e setores (como hotéis ou casas) em que você atua. Assim, é possível atingir uma audiência mais específica e aumentar suas chances de fechar um negócio.

Você ainda pode criar anúncios pagos diretamente pela plataforma, o que ajudará a expor sua marca para ainda mais consumidores em potencial.

Interaja com os consumidores

Curta comentários e sempre os responda, além das mensagens privadas que receber. **A interação ajuda na aproximação com o público.** A agilidade e a educação também contam pontos neste momento de contato.

Caso receba comentários negativos, antes de mais nada, é preciso ter calma. Leia, entenda o ponto de vista desse consumidor e leve a conversa para um canal privado, como o Messenger. A partir disso, tente resolver a questão levantada da melhor forma possível.

Essas atitudes permitem **contornar possíveis crises de imagem** que possam prejudicar sua atuação no futuro.





Monitoramento de resultados

Monitorar suas redes sociais também é importante para acompanhar o que falam sobre seus serviços. Além disso, **a prática ajuda a potencializar a divulgação.**

O Facebook e outras redes sociais fornecem uma página de coleta de dados, onde se pode conferir idade dos curtidores, seus interesses e o desempenho de cada postagem.

Com o monitoramento, é possível ver quais ações tiveram os melhores resultados ou um baixo desempenho. Logo, você pode aprender mais sobre seu público e aprimorar suas postagens.

Lembre-se de definir um período para analisar os resultados de suas postagens, que pode ser quinzenal ou mensal. **Depois, aplique suas descobertas em seu próximo planejamento!**



Quando se trata de um bom marketing, **a experiência de compra** como um todo conta para sua **divulgação e captação de clientes**. Portanto, outro aspecto a ser considerado ao divulgar seu serviço de sinsetização é o **atendimento**.

Construir uma boa experiência para o consumidor - do primeiro contato até depois da aplicação do produto – também deve ser uma prioridade.

Saiba como agir em cada etapa!

Cuidados no
atendimento



Use suas redes sociais a favor dos clientes

Além de canais de comunicação e divulgação dos seus serviços, as redes sociais também podem te ajudar a prestar um atendimento cada vez melhor. Whatsapp e Messenger são ótimas ferramentas para responder os consumidores ou agendar serviços – tudo de forma rápida e simples.

Acompanhe consumidores em potencial

Parte do atendimento é também identificar os chamados leads – consumidores em potencial, que se mostram interessados pelo serviço de desinsetização. Nesse caso, podem ser cadastros em seu site ou até mesmo uma mensagem enviada nas redes sociais. É necessário transformá-los, portanto, em clientes fiéis do seu trabalho.

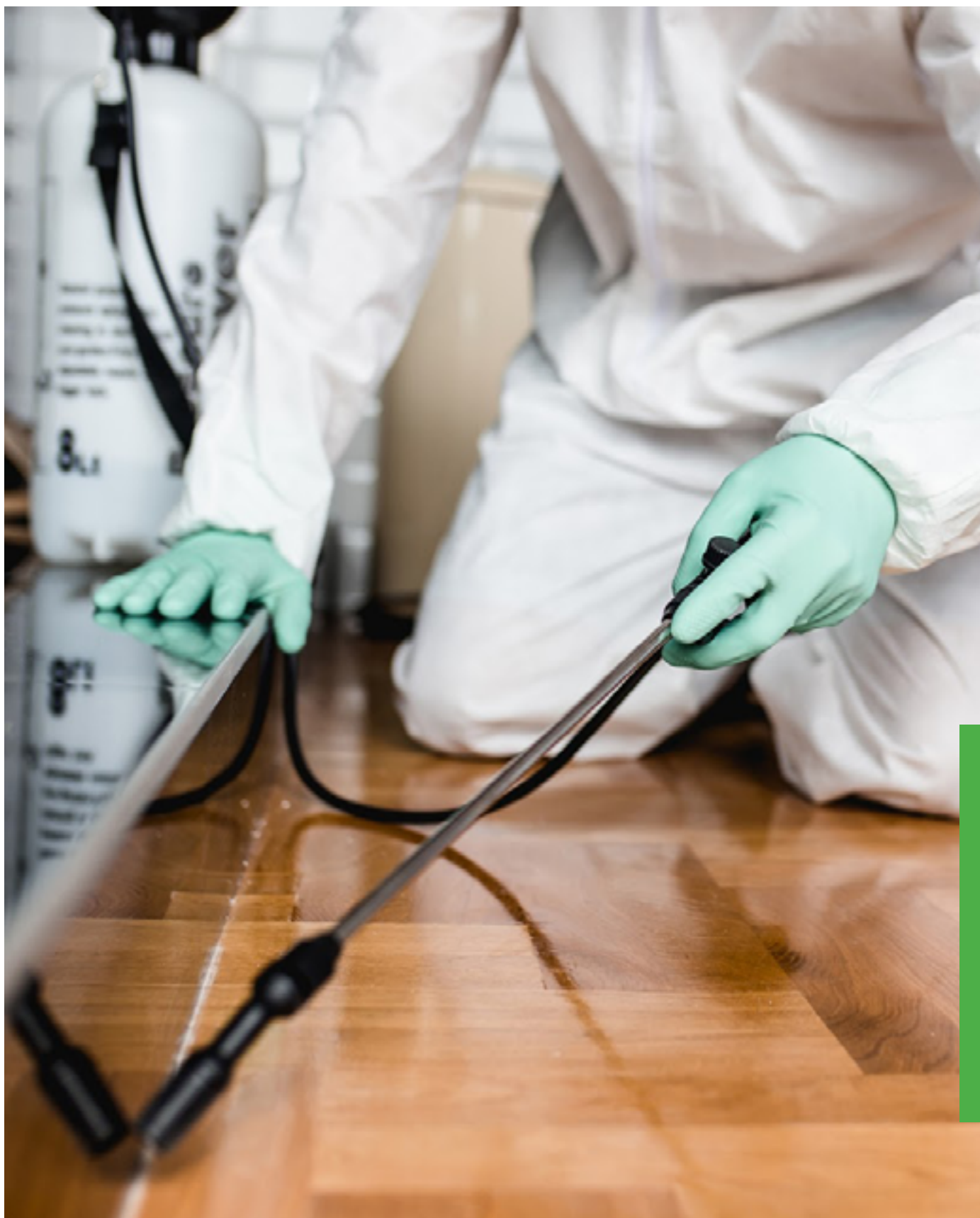
Durante o contato, certifique-se de que tem as informações necessárias para continuar a conversa com o interessado. Um e-mail ou número de telefone já é o suficiente.

A partir disso, busque entender quais são as questões desse consumidor para oferecer a melhor solução de controle de pragas. O ideal é que esse retorno seja feito de forma ágil para melhores resultados.

Cuidados durante a visita ao espaço do cliente


Há alguns aspectos que fazem a diferença para conquistar o consumidor durante o atendimento presencial.





Seguir os principais protocolos para o controle de pragas reforça sua imagem enquanto um serviço de confiança. Além disso, dar recomendações para o cuidado do ambiente desinsetizado também é um diferencial.

Um bom atendimento faz com que seu serviço se destaque entre os concorrentes. Por sua vez, isso aumenta as chances de não só ser contratado novamente, mas também ser recomendado para outros consumidores em potencial – aumentando sua base de clientes.



Sua estratégia de marketing não deve terminar após a aplicação da solução contra pragas!

Para resultados ainda melhores, é necessário se preocupar também com o pós-venda. Em geral, são estratégias voltadas para encantar e **fidelizar o cliente após uma primeira desinsetização.**

O cuidado de entrar em contato depois de uma visita, por exemplo, faz com que ele se sinta importante e valorizado pelo seu negócio. Ainda, **estimula o cliente a agir como divulgador** do seu negócio e a recomendá-lo.

04
04
04
04

Pós-venda: o diferencial para fidelização



Peça avaliações

O momento de pós-venda é ideal para coletar avaliações do seu serviço. Envie mensagens e peça a opinião de seus últimos clientes, além da permissão para postá-los em seu site. Dessa forma, mais pessoas poderão ver o resultado do seu trabalho.

Ofereça descontos e outras vantagens

Descontos e condições especiais de pagamento também funcionam como estímulo para uma nova contratação.

Dê dicas para manutenção após a desinsetização

Manter uma rotina de cuidados com um ambiente após o controle de pragas ajudam a evitar o retorno da infestação – o que, em alguns casos, significa a reaplicação de um produto. Aproveite o momento de pós-venda para enviar algumas dicas para os seus últimos clientes.

Tecnologia, qualidade e eficácia para o controle de pragas urbanas

Produtos de qualidade também fazem a diferença em um bom trabalho. A BASF oferece soluções inovadoras para as principais pragas urbanas encontradas hoje. [Acesse nosso site](#) e escolha as mais indicadas para o seu próximo serviço!





Fontes

Blue Corona

Get Jobber

High Level Thinkers

Hotmart

Parceira de Negócios

SEBRAE

Town Hustle

We Are Social