

MS

MARIAH SILVA

COMO VENDER MAIS SEM APARECER NAS REDES SOCIAIS



Você deseja vender mais sem aparecer nas redes sociais?

**Eu vivi exatamente o que
você está vivendo.**



Nos últimos anos as redes sociais, cresceram muito, o que obrigou pequenas e medias empresas a criarem um canal de comunicação na internet e a moda ficou firme no Instagram.

Vou contar um pouco da minha história, e em seguida vou escrever os 5 passos que apliquei para alavancar minhas vendas.



Mariah Silva

Minha Jornada

Eu comecei a trabalhar muito cedo, aos 15 anos, como arrematadeira em uma pequena loja de jeans no Brás. Engravidei aos 16 anos, casei, separei e retornei para a casa dos meus pais.

Desde a infância vivi com pouco dinheiro que meu pai conseguia como pedreiro e minha mãe, como ajudante geral de limpeza. Trabalhei 20 anos numa empresa e não me sentia realizada, motivada ou, sequer, saudável. O sentimento era de sufoco e esgotamento.

Tudo isso acabou culminando em um delicado processo de cateterismo que tive que passar, apenas com 39 anos. Decidi então, que queria empreender e como estava tendo uma feira do empreendedor, no Anhembi em São Paulo, resolvi sair de lá com 100 reais em brincos. No dia seguinte já tinha vendido tudo. Voltei novamente à feira e comprei mais 200 reais, vendendo de novo rapidamente e assim segui neste ramo por algum tempo.

O sucesso em vender bijuterias me levou também a vender roupas. Em 2016, abri minha primeira loja e em 2018, criei a minha marca própria MACS Modas, marca de atacado de roupa feminina. Na pandemia, como vários empreendedores, tive que me reinventar e assim, criei a GAMM Modas, minha loja de varejo online.

O que me fez chegar aqui, foi muito trabalho, dedicação, persistência e resiliência. Mas, não foi fácil. Errei muitas vezes, perdi clientes e negócios. Depois de estudar, fazer muitos cursos e aplicá-los nas minhas lojas, conquistei meu sucesso.

Meu lema é: Se eu posso, você também pode!



O que mais me fazia pensar era: "Como aparecer nas redes sociais todos os dias? "



Sendo que:

Tinha que fazer compras, buscar novidades, tendências, chegar na loja e precificar, fazer entrada no sistema com valor de custos e vendas, passar as roupas e divulgar peça por peças, foi onde percebi que isso levava muito tempo e as vezes me sentia cansada e desmotivada para fazer as devidas postagens e criação de conteúdo, mas tinha claro o meu sonho, e com isso fui construindo com clareza o desejo do meu coração, que teria que ter autoridade, e com isso só seria possível, tendo a constância e a disciplina nas redes sociais, sendo eu ou não, com isso criei:



**5 passos para você vender sem
aparecer nas Redes Sociais.**

O Início

Quando comecei na minha 1° loja de varejo em parceria com salão de cabeleireiro em Guarulhos, iniciei o Instagram, quem já me conhece sabe que nunca tive problema em aparecer nas redes sociais, mas as vezes me sentia desmotivada, as contas chegando para pagar e eu sem caixa para honrar com meus compromissos e em conversa com Deus eu pensei o que vou fazer? Logo tinha o pensamento de que, desmotivação e vergonha não pagam boleto.

Foquei na solução, entendi que para ter sucesso nas redes sociais, teria que estar presente todos os dias, mantendo a constância e a disciplina e tudo com a sua maior emoção.

Me lembro de um dia, era uma sexta feira de 14/abril/2017 umas 15:00 horas, estava na loja com minha parceira e ainda não tínhamos aberto o caixa, então decidimos repostar fotos de modelo com looks que tínhamos em estoque, e fomos com foco total.

Lembro até hoje, tinha um conjunto de Cropped e Saia Longa com detalhes em Renda, havia 4 conjuntos deste modelo no estoque, cada um custava R\$249,99.

Utilizei das ferramentas junto com vídeo/foto do produto para uma chamada de ação e foi um tremendo sucesso, Em 4 horas eles foram vendidos via Site/Instagram, fechei a meta deste dia com de R\$999,96.

Abaixo coloco o registro do sistema ERP Bling da loja.

	Número	Data	Cliente	Total (R\$)	Situação
<input type="checkbox"/>	21812	14/04/2017	Claudence do Padro Barbosa Belfiore	249,99	● ⌚ 🟢 🟡 🟠
<input type="checkbox"/>	21811	14/04/2017	Larissa da Costa Queiroz	249,99	● ⌚ 🟢 🟡 🟠
<input type="checkbox"/>	21810	14/04/2017	Natalia Queiróz	249,99	● ⌚ 🟢 🟡 🟠
<input type="checkbox"/>	21809	14/04/2017	Angela Maria Guimaraes Cassiano	249,99	● ⌚ 🟢 🟡 🟠

Essa ação, mais do que nunca certificou que se você aplicar esses 5 passos abaixo, a sua marca terá o sucesso que merece.

Se eu consegui, você também consegue!

1° PASSO

Defina o perfil da sua marca

Se você não se sente confortável, apresentando seu nome e sua marca, procure alguém que personifique a forma como que eles sejam percebidos.

A pessoa no qual identifique com sua marca e tenha o comprometimento e que seja alinhado aos seus valores/marca.

Para ter sucesso é importante ter as características da sua marca.

As principais características das grandes marcas são:
Autenticidade / Significado / Diferencial.

A pessoa no qual for escolhida para ser autoridade da sua marca, tem quer paixão por fazer as mulheres felizes, através das suas peças incríveis.



2° PASSO

Valores da sua comunicação

A imagem é importante e fala mais que as próprias palavras entre linhas do contrato de garantia que vão com o produto.

Pense em associação de palavras quando disser o nome de uma marca palavras realmente se tornara a uma imagem, se você realizar bem o processo de branding, para ser a melhor para vender a melhor experiencia possível com clareza e autenticidade, a pessoa que você escolher para ser a comunicadora da sua marca terá que ter clareza e posicionamento alinhados aos seus valores, Estruturei uma pergunta para ajudar você:

O você quer alcançar com seu negócio de moda?



**O você quer
alcançar com
seu negócio de
moda?**

3° PASSO

Constância - Postar todos os dias.

Apareça na marca todos os dias, o famoso omnichannel, unindo o mundo físico ao mundo digital.

Exemplos:

- Faça vídeos/stories dos bastidores da sua loja.
- Faça vídeo da vitrine.
- Faça vídeo das novidades que chegaram.
- Crie enquetes para conhecer seu público.
- Crie conteúdo com a pessoa que você personificou para ser a cara da sua marca/loja.
- Faça posts/stories para engajar, sobre votação da nova coleção, ajuda nas escolhas das cores que a Pantone libera a cada estação.
- Batalha de looks e demais temas que sejam a cara do seu público.

Mantenha sua página profissional bem cuidada, crie conteúdos que façam o seu público interagir (curtir, comentar, compartilhar e salvar).



4° PASSO

Use as fotos profissionais

Busquem trabalhar com fotos profissionais ou fornecedores que ofereçam esse catálogo para você, procurem marcas que tenham os mesmo valores que a sua.

As fotos profissionais vão gerar mais atratividade aos seus produtos, o que pode garantir o destaque que o cliente está procurando. Com um catálogo bem trabalhado com fotos profissionais reforçará sua marca e produtos.

Tenha um relacionamento com fornecedores que também querem seu sucesso, eles irão te ajudar nessa caminhada. nós da MACS Modas prezamos muito pelo sucesso dos nosso clientes, é o nosso comprometimento com mais de 7.000 Lojistas/Revendedores de moda, 80% das pessoas que revendem a nossa marca online, são através das fotos e vídeos que disponibilizamos para eles postarem já na Pré-Venda antecipada.



Fotos profissionais cumprirá seu papel em auxiliar a equipe de vendas e proporcionar uma comunicação mais eficiente entre as partes.

5° PASSO

Contrate influencer local para divulgar a sua marca

O marketing de influência surge como uma forma de alavancar sua empresa, aproveite essa proporção e faça uma pesquisa de mercado para entender qual a influencer da sua cidade esta em alta e que tenha a cara da sua marca.

Feche uma parceria, mas lembre-se antes de fechar qualquer contrato, analise se a pessoa/influencer tem os valores que você procura. Deu certo? Você já pode pensar em expandir essa parceria, contratando mais influencers de estados próximos.

É importante salientar que a utilização do marketing de influência sozinho, não garante uma grande concentração de novos clientes. O indicado é unir essa estratégia a outras de marketing digital estratégico.



Você também pode construir autoridade com a pessoa que você contratou para ser autoridade da sua marca.

Estima-se 20% a mais de vendas quando você aparece.

Ninguém conhece seu produto ou marca tão bem quanto você.

Você é capaz de apresentar a sua própria marca, no dia a dia, bem como apresentações.





**Busque entusiasmos, seja
persuasivo.**


**O sucesso da sua marca só
depende de você.**

**Antes de começar qualquer
divulgação lembre-se:**

Tudo que foca expande.

Movimento gera Movimento.



 [mariahsilva.oficial](https://www.instagram.com/mariahsilva.oficial)