

**COMO DESENVOLVER
UM FUNIL DE
CONVERSAÇÃO PARA
FEIRAS COMERCIAIS
PARA AUMENTAR OS
LUCROS**

Se tem procurado uma estratégia para aumentar os seus lucros na próxima feira comercial, considere a conceção de um funil de conversão - pode ser a solução que procura. No marketing, um funil representa a jornada que os potenciais clientes fazem após descobrir o seu negócio. As feiras comerciais oferecem uma excelente oportunidade para implementar a técnica do funil de conversão e aumentar exponencialmente os seus leads.

Vamos aprofundar o que é um funil de conversão, como funciona e como pode utilizá-lo na sua próxima feira comercial para melhorar os lucros. Também iremos discutir a obtenção de um stand gerador de leads, seja através de uma empresa de exposições de feiras comerciais ou do seu próprio negócio.

1. Compreender o Funil de Conversão:

Num funil convencional, novos leads entram pela abertura larga no topo e avançam gradualmente para baixo. Ao longo do caminho, alguns leads desistem, enquanto outros avançam para a extremidade estreita - aqueles que se comprometeram com o seu negócio. No entanto, um funil de conversão difere ao apresentar dois funis interligados. Esta configuração foca-se na retenção de clientes, marketing viral, campanhas de fidelização e referências.

2. Atrair Novos Leads no Topo:

As feiras comerciais são ideais para reunir novos leads, tornando-as perfeitas para implementar funis de conversão. Um aspeto crucial é ter um design de stand que chame a atenção. Exibições visualmente atrativas têm mais probabilidade de atrair visitantes. Para garantir qualidade, considere obter o seu stand a partir de designers profissionais ou de agências de aluguer de stands de feiras comerciais de renome. Estes especialistas podem criar exibições que sejam eficazes e atrativas.

3. Fechar Vendas no Meio:

Depois de acumular uma lista de novos leads, o próximo passo é fechar vendas - uma etapa crítica no funil de conversão. Embora nem todos os leads se convertam, o objetivo é maximizar as conversões aproveitando a sua equipa de vendas e um design de stand cativante. Embora alguns leads possam escolher outras opções, vendedores qualificados ainda podem garantir vendas.

4. Retenção de Clientes na Base:

Uma vez que os leads se tornam clientes, o foco passa para a retenção de clientes. Implementar campanhas de fidelização de clientes, como descontos e ofertas exclusivas, pode manter os clientes envolvidos e satisfeitos. O objetivo é promover relações de longo prazo e incentivar negócios repetidos.

5. Completar o Ciclo do Funil:

Uma característica essencial do funil de conversão é o seu ciclo impulsionador de lucros. Ao transformar clientes satisfeitos em defensores, pode atrair novos leads através de referências. Oferecer incentivos, como descontos, encoraja os clientes a referir outros para o seu negócio. Isso completa o ciclo e mantém o funil de conversão em movimento.

Ao conceber e implementar um funil de conversão adaptado à sua estratégia de feira comercial, pode efetivamente impulsionar os lucros e maximizar o retorno sobre o seu investimento.