

CRESCÇA SUA MARCA!

Como atrair clientes,
SEM DEPENDER
apenas das
redes sociais



Um plano de 7 dias para empreendedores que querem crescer com estratégia — sem viver reféns de conteúdo diário.



Sumário

2 O real problema

Por que tanto esforço não gera crescimento — e o erro silencioso que prende muitos negócios.

4 O que realmente atrai clientes

Os pilares que fazem pessoas confiar, lembrar e comprar de você.

7 Passo 1

Como aparecer nos lugares certos e facilitar o encontro entre você e seu cliente.

9 Passo 2

Por que clientes não compram só uma vez — e como criar vínculos que geram retorno.

12 Passo 3

Como se posicionar com autenticidade e se tornar referência sem precisar performar.

15 Sua Estratégia em 7 Dias

Um plano simples e prático para ajustar sua rota e sair do papel.

23 O que parar de fazer hoje

Os hábitos e distrações que atrasam seu crescimento mais do que você imagina.

25 Próximo passo

Uma mensagem final para seguir com clareza, leveza e direção.

↳ O real problema

Disseram que para vender no digital você precisa postar todos os dias, aparecer o tempo todo e alimentar algoritmos sem parar.

O resultado?

Você trabalha muito, pensa em conteúdo o tempo inteiro e mesmo assim sente que o crescimento não acompanha o esforço.

O problema não é falta de posts.

O problema é acreditar que posts são a base do crescimento.

Posts podem ajudar.

Mas não deveriam sustentar seu negócio sozinhos.

E existem alternativas para o seu negócio — principalmente se você não quer se tornar refém das redes sociais.

Essas estratégias funcionam há décadas em pequenas e grandes empresas.

Então, vamos lá.



Momento da Execução

Responda:

Hoje, quanto da minha energia de marketing está indo para “postar” e quanto está indo para crescer de verdade?

O que realmente atrai clientes

Preste bem atenção, por que isso é super importante!

Clientes chegam quando três coisas acontecem:

1. Clareza na comunicação

As pessoas entendem o que você faz, para quem faz e por que escolher você.

2. Confiança

Seu trabalho transmite segurança, consistência e maturidade.

3. Presença estratégica

Você aparece nos lugares certos, da forma certa, com intenção. Perceba: isso é diferente de apenas "postar".



Momento da Execução

Complete em uma frase (seja o mais específico possível):

Eu ajudo _____

a conquistar _____

através de _____



A seguir...

Vou te ajudar a construir uma presença de marca
estratégica e atrair clientes da forma certa
— em apenas 3 passos.





Passo 1: Seja encontrado.

Nem todo cliente nasce no feed.

Muitas pessoas procuram soluções de forma ativa no Google, YouTube, indicações e pesquisas locais.

Pergunta importante:

Se alguém procurar pelo que você resolve hoje... você aparece?

Comece fortalecendo canais de descoberta:

- site simples e claro;
- página de serviços;
- conteúdo pesquisável;
- ficha no Google com avaliações;
- parcerias locais;
- indicações.



Atenção: Canais de descoberta são os lugares onde novos clientes encontram sua marca pela primeira vez — presencial ou online (Google, indicações, site, YouTube ou buscas na sua região).

Momento da Execução

Liste 3 lugares/canais onde seu cliente ideal
procuraria sua solução hoje.

1.

2.

3.

Passo 2: Construa relacionamento.



Nem todo mundo compra no primeiro contato.
Por isso depender só de rede social limita seu crescimento.
Você precisa de um canal direto e contínuo.

Exemplos:

- newsletter
- e-mail
- WhatsApp estratégico
- comunidade
- pós-atendimento
- base de clientes antigos

Quem já confiou em você pode comprar de novo, indicar e voltar no momento certo.

Atenção: *Por incrível que pareça, muitos negócios ainda falham no básico: atender bem. Isso acontece tanto no presencial quanto no online — e, por causa disso, muitos clientes não voltam.*

Ser educado, claro e atencioso faz diferença. Investir em treinamento de vendas regularmente também.

Acredite: *o básico bem feito funciona mais do que estratégias mirabolantes sem um pingo de empatia no atendimento.*



Momento da Execução

Escolha 1 canal para fortalecer nos **próximos 30 dias**:

- ☐ Newsletter
- ☐ WhatsApp
- ☐ E-mail
- ☐ Blog
- ☐ Canal de conteúdo longo (YouTube / Podcast)
- ☐ Comunidade

Agora escreva: qual será sua **primeira ação nessa semana?**

Passo 3: Gere autoridade real



Autoridade não nasce de volume.
Nasce de coerência.
Você não precisa falar o tempo todo.
Precisa falar algo que faça sentido.

Ensine:

- o que você acredita;
- como resolve problemas;
- erros comuns do seu mercado;
- casos reais;
- princípios que guiam seu trabalho.



Atenção: Não tenha medo de compartilhar o que você acredita, seus princípios e aprendizados. Quando isso fizer sentido para o seu negócio e puder ajudar seu cliente de verdade, fale sobre isso.

Você não precisa se expor além do que deseja. Defina seus limites e compartilhe apenas o que fizer sentido para você e para a sua marca.

As pessoas se conectam com autenticidade — e podem escolher você exatamente por isso.

Momento da Execução

Anote 3 temas que você domina e que
ajudariam seu cliente hoje.

1.

2.

3.



Agora...

... que você entendeu o caminho que o cliente percorre até chegar a você, vou te entregar uma To-Do List simples para aplicar nos próximos 7 dias e ajustar sua estratégia com clareza e leveza.

Faça um ✓ cada vez que concluir a atividade do dia, combinado?

SUA ESTRATÉGIA EM 7 DIAS

□ DIA 1

Defina sua principal oferta: o que você vende e qual problema resolve.

SUA ESTRATÉGIA EM 7 DIAS

□ DIA 2

Escreva uma descrição clara do que você faz, para quem faz e como ajuda.

SUA ESTRATÉGIA EM 7 DIAS

□ DIA 3

Crie ou ajuste seu principal ponto de contato (site, página, Google ou apresentação comercial).

SUA ESTRATÉGIA EM 7 DIAS

□ DIA 4

Produza um conteúdo útil e duradouro (blog, vídeo, podcast, artigo ou algum material impresso).

SUA ESTRATÉGIA EM 7 DIAS

□ DIA 5

Convide pessoas para entrar no seu canal de relacionamento (newsletter, e-mail ou WhatsApp).

SUA ESTRATÉGIA EM 7 DIAS

□ DIA 6

Compartilhe uma ideia forte que mostre sua visão e autoridade, nos canais de descoberta e relacionamento que você escolheu anteriormente.

SUA ESTRATÉGIA EM 7 DIAS

□ DIA 7

Organize em uma agenda física ou digital — pode ser até um caderninho — tudo o que você fez nesta semana e repita esse ciclo.

Lembre-se de mostrar ao seu público o que você faz, para quem faz e por que escolher você, nos canais certos onde ele está, transmitindo clareza e segurança.

Mas não paramos por aqui. Negócios saudáveis passam por ajustes constantes.

E nenhum crescimento vale o custo da sua saúde mental, física e paz.

Por isso, tão importante quanto saber o que fazer é entender o que você precisa deixar de fazer para continuar crescendo.



O que parar de fazer hoje

- postar sem objetivo
- copiar formatos aleatórios
- depender de motivação
- seguir toda tendência
- confundir movimento com progresso

Nem tudo que ocupa tempo gera crescimento.



Momento da Execução

Escolha 1 hábito que você vai abandonar
esta semana.

SUA ESTRATÉGIA EM 30 DIAS

Depois de 30 dias, cheque em qual canal houve mais retorno — não apenas em engajamento, mas em vendas fechadas — e continue focando nele no próximo ciclo.

Próximo passo

Agora, chega de construir no cansaço.

Escreva sua próxima ação nas próximas 24 horas e cumpra.

É possível crescer com clareza, sem caos e sem marketing barulhento.



SUBSCRIBE



Acompanhe os **próximos vídeos** e fique de olho na Newsletter **Hellen Zak Weekly**. Vou te mostrar como construir um negócio forte de forma leve, estratégica e, principalmente, de um jeito que você consiga sustentar.

Desejo o melhor para você, para o seu negócio e para a sua vida.

Cresça com leveza. E um brinde à vida!
Um abraço.

Hellen Zak

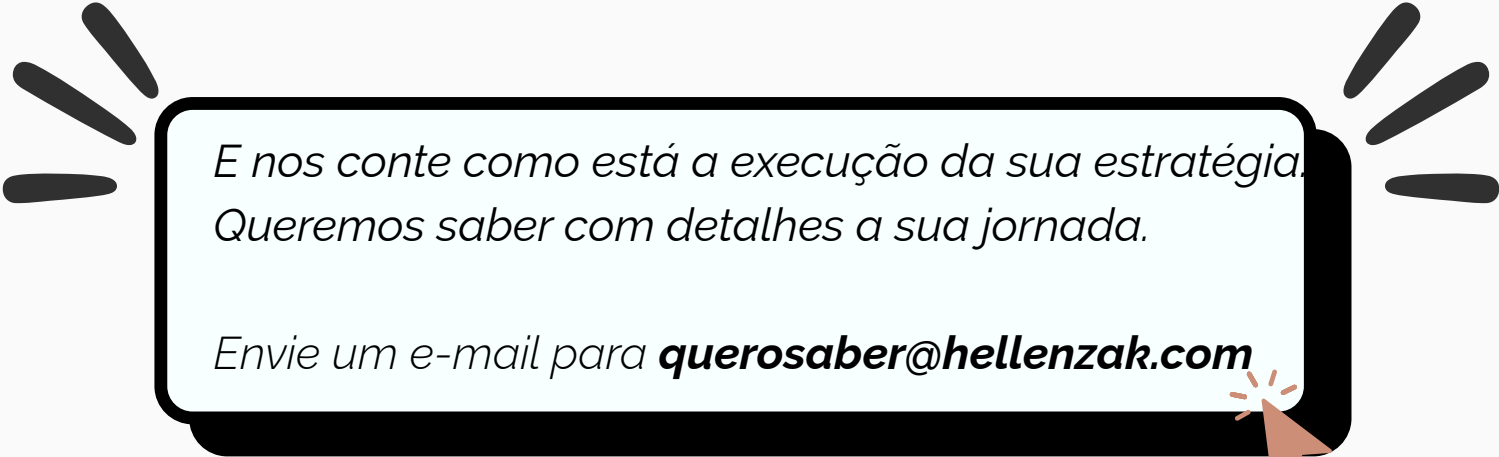


"Consagre ao Senhor tudo o que você faz, e os seus planos serão bem-sucedidos."

(Provérbios 16:3)

↙ Conecte-se





*E nos conte como está a execução da sua estratégia.
Queremos saber com detalhes a sua jornada.*

*Envie um e-mail para **querosaber@hellenzak.com***

