



filadendron_CANVA



NOVOS CLIENTES

COMO ESCALAR NA ÁREA DE VENDAS E CAPTAR NOVOS CLIENTES POR MEIO DAS REDES SOCIAIS

De acordo com um estudo do DataReportal (www.datareportal.com), em janeiro de 2025 existiam 5,24 bilhões de usuários em redes sociais, o que representa 63,9% da população mundial – com média de uso diário de duas horas e 21 minutos por pessoa. Esses números comprovam o impacto que exercem as redes sociais na vida das pessoas.

Mari Genovez (*)

Montar uma estratégia assertiva para sua atuação nas redes sociais, portanto, é indispensável para qualquer empresa que busca escalar vendas e atrair novos clientes por meio da Internet. Para ajudar nesse desafio, seguem algumas dicas importantes:

1 O que é escalar vendas nas redes sociais?

Para mim, escalar significa reproduzir de forma previsível um processo que gera resultados (leads, reuniões, vendas), ampliando o alcance sem necessidade de esforço individual. Exemplo disso? Vendi mais de R\$ 1 milhão apenas com ações orgânicas no LinkedIn, sem recorrer inicialmente a anúncios. Quando entendo quem é meu cliente ideal (ICP), como atingi-lo e qual funil seguir, posso replicar esse modelo com equipe e automações inteligentes — e aí escalo.

2 Onde está seu cliente? Redirecione seu foco para escalar na área de vendas pelo LinkedIn ou Instagram

No LinkedIn, atuo como especialista: perfil otimizado, conteúdo técnico, alternando posts motivacionais (topo de funil) e conteúdo educativo. Isso atrai decisores que comentam, pedem conexão e geram leads orgânicos. No Instagram, falo de autoconhecimento, performance e inteligência emocional — formatos mais pessoais, que funcionam melhor para o público final, como mentorias e produtos individuais.



Mari Genovez

3 Habilidades fundamentais para escalar na área de vendas nas redes sociais.

- Comunicação escrita com empatia e autoridade: saber escrever para abordar dores e soluções gera conexão real.

- Consistência estratégica: recomendo publicar de três a cinco vezes por semana, incluindo vídeos e imagens, alternando tópicos e formatos para manter engajamento.
- Análise de dados: acompanhar taxas de conversão em cada etapa do funil, quantidade e qualidade dos leads gerados.

4 Orgânico ou pago?

Estudos apontam que o investimento global em anúncios sociais pode chegar a US\$ 276,7 bilhões em 2025, com 83% via mobile. Apesar disso, o orgânico continua central: escalei seis dígitos antes mesmo de iniciar tráfego pago. Anúncios são um acelerador, não substituto da estratégia.

5 Automação e ferramentas que facilitam.

- Para escalar, é vital investir em ferramentas para:
- Coleta automática de leads (ex.: PhantomBuster).
 - CRM integrado com SDR para cadência de contatos.
 - Big data para segmentação.
 - Automação de funil (conexões, mensagens).

Essas tecnologias permitem manter o ritmo mesmo com mais volume.

6 Métricas que mostram se você está no caminho certo.

- Volume de leads totais / qualificados.
- Reuniões agendadas.
- Propostas enviadas.
- Vendas fechadas.
- Taxa de conversão por etapa.
- Motivos de não-fechamento.

Esses indicadores permitem ajustes rápidos e embasam decisões sobre investimento orgânico x pago.

7 SEO e ranqueamento: assim como apliquei neste artigo.

- Título otimizado: “Como escalar na área de vendas e captar novos clientes por meio das redes sociais”.
- Palavras-chave: escalar vendas, captar clientes, redes sociais, LinkedIn, Instagram.
- Estrutura clara: introdução com dados reais + seções com subtítulos.

Conclusão

Escalar vendas pelas redes sociais é possível quando você combina:

1. Foco no cliente certo
2. Posicionamento de autoridade
3. Comunicação consistente
4. Análise de dados
5. Uso inteligente de automação e anúncios

Com isso, as redes sociais deixam de ser “vitrine” e se tornam motor de crescimento sustentável.

(*) Possui cerca de 15 anos de experiência na área comercial, planejamento estratégico, prospecção, negociação e gestão de vendas e resultados.

