

### **Como você descreveria o papel do marketing dentro da sua empresa?**

O marketing dentro da minha empresa, em específico o digital, é de extrema relevância, já que este é o maior conversor de vendas atualmente.

### **Quais são os principais desafios que você enfrenta ao lidar com o marketing da sua empresa?**

Os maiores desafios são converter 100% dos contatos em vendas, visto que o valor dos orçamentos muitas vezes é acima do valor da concorrência e também valor investido diariamente,

### **Como você avalia a eficácia das estratégias de marketing que você implementa atualmente?**

Eu avalio que as estratégias têm sido de grande eficácia e importância, já que 95% do faturamento vem por marketing digital (facebook, google, instagram).

### **Quais são os principais canais de marketing que você utiliza para promover os serviços da sua empresa?**

Instagram, Facebook, Google ads.

### **Quais informações sobre o público-alvo você considera mais relevantes na hora de planejar suas campanhas de marketing?**

Qualidade de serviço e mão de obra, clientes de grande referência para chamar a atenção do cliente.

### **Quais são as maiores oportunidades que você identifica para o crescimento do seu negócio por meio do marketing?**

Por meio das avaliações do google consegui entrar em grandes instituições como: Mater Dei, XP e Minas Tênis. As avaliações orgânicas foram um dos pontos cruciais para que estes clientes fecharem contrato com a Excellence Clean.

### **Que tipo de suporte ou recursos adicionais você acredita que poderiam beneficiar o seu trabalho no setor de marketing ( algo que facilitaria seu trabalho de marketing)?**

Creio que chatbot seria uma estratégia para facilitar e agilizar todos os atendimentos.

### **Como você lida com a concorrência no mercado de limpeza de sofá e estofado?**

Muito bem, neste meio existem INÚMERAS empresas com preços bem mais baixos, mas o foco da Excellence Clean sempre foi qualidade de produto, mão de obra, máquinas, então se um cliente deixa de fechar por preço, conseguimos captar que ele não procura também qualidade.

**Quais métricas ou indicadores você utiliza para acompanhar o desempenho das suas campanhas de marketing?**

Todo o faturamento. Nas planilhas conseguimos identificar que 95% do desempenho da empresa está em cima do marketing digital e os outros 5% são indicações.

**Como você define sucesso no seu departamento de marketing?**

Em 10 eu daria 7 por ser um departamento simples e que dá resultados.

**Quais são os principais feedbacks que você recebe dos clientes em relação às suas iniciativas de marketing?**

Facilidade de acessar o whatsapp da empresa e em consequência disso ter o atendimento e também clareza nas postagens.

**Como você equilibra suas responsabilidades como administrador e responsável pelo marketing da empresa?**

É bastante desafiador, visto que são muitas tarefas a se fazer dentro da empresa.

**Você enfrenta algum desafio específico ao tentar alcançar novos clientes ou reter os clientes existentes?**

Sim, gostaria de trabalhar melhor a minha lista de telefones de clientes que já fizeram o serviço, daqueles que já entraram em contato e ainda não fecharam na intenção de fidelizar.

**Quais são os aspectos do seu trabalho de marketing que você considera mais gratificantes?**

O contato dos clientes, conversão de venda e feedback no google.

**Se você pudesse mudar algo no seu atual processo de marketing, o que seria e por quê?**

Investiria mais diariamente e colocaria um chatbot personalizado para agilizar os atendimentos e aumentar o número de vendas.