

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.