



Fundamentos do marketing para empreendedores de serviços

Neste e-Book, você vai entender de forma clara e prática o que é marketing, seus principais conceitos, os pilares fundamentais (os famosos 7 Ps), e como aplicar tudo isso no seu negócio de serviços para atrair, vender e reter clientes.

Também conhecerá a metodologia da Nakao e quatro passos simples para começar hoje mesmo a implementar o marketing na sua empresa →

Cap. 1

O que é marketing?



O elo entre empresa e cliente

Marketing é o elo gerador de valor entre sua empresa e o público. Ele atende às necessidades, desejos e expectativas dos clientes e aproxima o produto ou serviço do consumidor final.

Gerar valor

Gerar valor significa entregar qualidade, bom atendimento, condições de pagamento adequadas, uma boa experiência e construir uma relação duradoura com o cliente.

Muito além da propaganda

Marketing não é só propaganda. Ele envolve pesquisa, planejamento, análise e execução para entregar o que o cliente precisa, no momento certo.

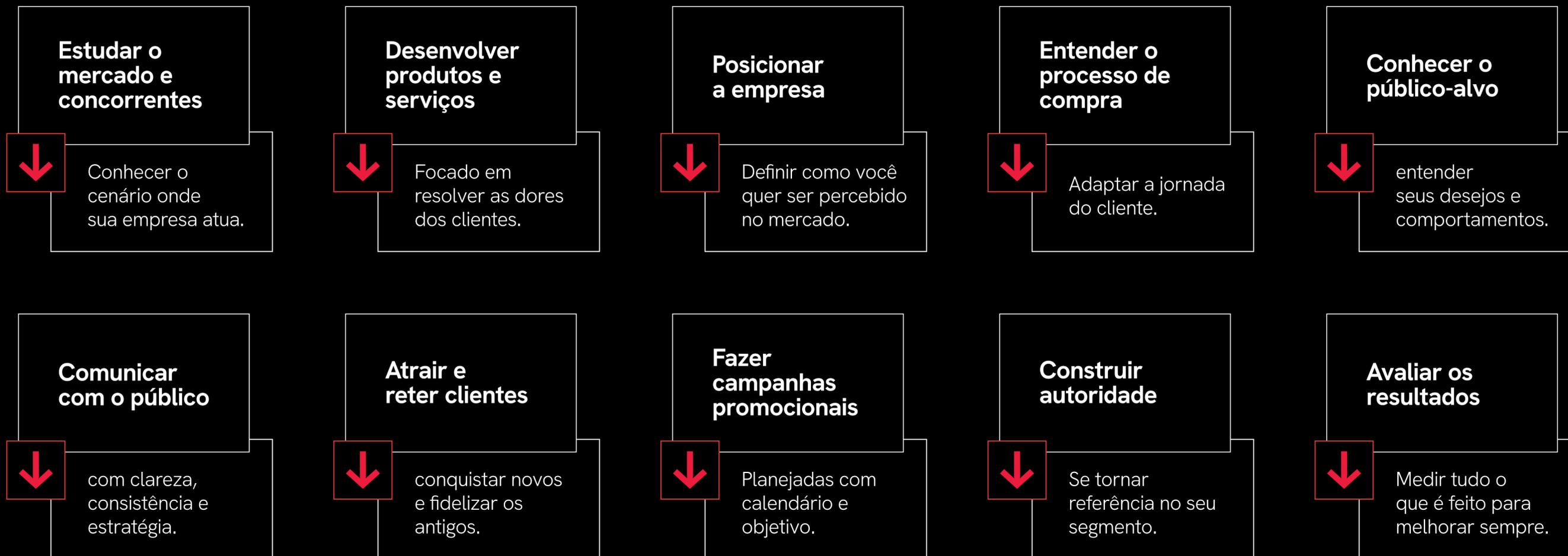
Resumo do capítulo:

- Marketing é relacionamento e valor.
- É estratégico e vai além da divulgação.
- O foco é entender o cliente e se posicionar bem no mercado.

Cap. 2

As funções do marketing

As funções do marketing



Resumo do capítulo:

→ Marketing é relacionamento e valor.

→ É estratégico e vai além da divulgação.

→ O foco é entender o cliente e se posicionar bem no mercado.

Cap. 3

Os 7 Ps do marketing

1. Produto

O que você oferece resolve o problema do cliente? Como se destaca dos concorrentes?

2. Preço

Quanto você cobra? O valor está alinhado com o que é entregue e com o mercado?

3. Praça

Onde seu cliente encontra seu produto? É acessível?

4. Promoção

Como o cliente descobre seu serviço? Onde você divulga?

5. Pessoas

Quem representa sua marca? Equipe bem treinada, simpática e eficiente?

6. Processos

A jornada do cliente é fluida? Tudo funciona bem do início ao fim?

7. Provas físicas

Sua empresa transmite confiança? Tem presença digital e identidade visual profissional?

Resumo do capítulo:

- Os 7 Ps ajudam a estruturar o marketing da sua empresa.
- Cada P representa uma alavanca de ação.
- Juntos, eles formam o plano ideal para atrair e fidelizar clientes.

Cap. 4

A metodologia da Nakao

A realidade atual



Vivemos um cenário complexo e competitivo. Vender hoje é construir valor de forma contínua.

- 1. Produto:** entregue o que o cliente realmente quer.
- 2. Comunicar:** gere relacionamento antes da venda.
- 3. Vender:** não espere o cliente te achar. Vá até ele com estratégia.
 - 3.1 Estratégia de busca:** esteja presente onde o cliente procura.
 - 3.2 Venda ativa:** aborde o cliente com propostas claras.
- 4. Reter:** fidelizar é mais fácil e mais barato que conquistar novos clientes.

Resumo do capítulo:

- Marketing é construção diária.
- A Nakao trabalha com uma metodologia prática e completa.
- O objetivo é posicionar sua marca na mente do cliente certo.

Agora que você conhece o que é marketing, os 7 Ps e a metodologia da Nakao, é hora de colocar a mão na massa. Reflita sobre os pilares do seu negócio, identifique pontos de melhoria e comece a estruturar suas ações de marketing com foco em atrair, vender e reter clientes.

Lembre-se: não existe fórmula mágica. Mas com estratégia, consistência e foco no cliente, sua empresa pode crescer de forma sustentável.

Nosso negócio é melhorar o seu negócio.

A Nakao está pronta para ajudar.

Nossa equipe é formada por pessoas fora de série, motivadas e com uma cultura diferenciada de entrega e relacionamento que maximizam o retorno aos nossos clientes. Se você trabalhar conosco terá contato direto com estes profissionais.

E sempre que você quiser conversar, ou conhecer nosso portfolio e cases em cada um dos serviços, estou à disposição.

Jaqson Patric da Silva

Diretor de Atendimento e Planejamento na Nakao

5199625-8577

NAKAO[®]