

25 DICAS DE OURO PARA AUMENTAR SUAS VENDAS COM AS MÍDIAS SOCIAIS




eBOOK
GRÁTIS

ENVOX
marketing digital

Introdução

Não há mais escapatória: utilizar as redes sociais já não é mais um diferencial para as empresas e sim uma necessidade. Só no Facebook, já existem [mais de 2 bilhões de usuários](#). No Instagram, são [800 milhões](#), sendo que 500 milhões estão diariamente ativos. Se você parar para pensar, seu público-alvo provavelmente está navegando em alguma mídia neste exato momento.

Agora, você me pergunta: o que preciso fazer para me destacar em meio a tantas contas? Fique tranquilo(a): este eBook foi feito para você! Confira aqui algumas dicas rápidas e simples sobre a utilização das mídias sociais para as empresas que, quando colocadas em prática da maneira correta, podem lhe ajudar a aumentar seu alcance, curtidas e vendas.

Lembre-se: não há receita mágica para o sucesso, mas sim trabalho duro. Por isso, essas dicas estão aqui para lhe auxiliar e nortear quanto ao uso correto das mídias sociais para empresas, mas nenhuma delas é garantia de êxito absoluto sem comprometimento e investimento. Use-as sabiamente e você verá uma melhora em seus resultados com o tempo.

Boa leitura!



Gabrielly Dering

Redatora Web – ENVOX

**Vamos
às dicas!**

1 CONHEÇA MUITO BEM O SEU PÚBLICO-ALVO

Para definir bem o seu público, é necessário começar a estudar seu comportamento. Procure responder algumas perguntas, como: quais lojas, produtos e mídias as pessoas que desejo atingir consomem? Se você já tem redes sociais, pode analisar o perfil de quem está trazendo resultados para a sua empresa. Confira aqui como fazer isso no Facebook. Também pode ser interessante utilizar personas para entender melhor quem você procura alcançar.



2 ESTUDE SEUS CONCORRENTES E CASES DE SUCESSO

Veja qual é a abordagem dos seus concorrentes nas mídias sociais. Analise o que eles fazem que geralmente dá certo e no que eles poderiam melhorar e tente trabalhar algumas dessas características em suas postagens. É bacana também inspirar-se em outras redes sociais que são cases de sucesso, mas sem esquecer que seu público nem sempre é o mesmo e pode não reagir da mesma maneira que reage para empresa X ou Y.



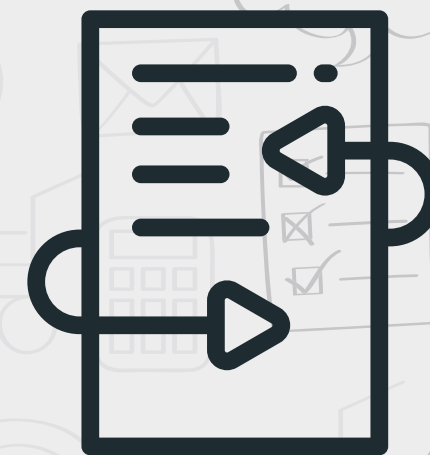
TRACE UMA ESTRATÉGIA

De nada adianta abrir uma conta em uma rede social se você não sabe exatamente o que quer com ela e nem como conduzi-la. Para conseguir bons resultados, é importante entender bem os seus objetivos e começar a trabalhar sua linha de postagens de acordo com eles.



DEFINA SUA LINGUAGEM E TIPO DE CONTEÚDO

É importante alinhar sua linguagem e conteúdo com seus objetivos e valores que você deseja passar. É a partir da imagem da sua empresa que você começará a construir um relacionamento com possíveis clientes, possibilitando que eles se identifiquem com o que sua instituição defende e oferece. Nessa etapa, é importante saber com quais estilos e linhas de pensamento seu público se identifica, para não acabar errando na abordagem.



5 CONHEÇA MELHOR AS MÍDIAS SOCIAIS DISPONÍVEIS

Cada mídia social tem sua linha editorial e especificações próprias. O mesmo post que você fez no Facebook pode não dar os mesmos resultados no LinkedIn, assim como seu formato precisa ser diferente no Instagram. Por isso, é necessário entender o propósito e as ferramentas de cada rede social, escolhendo aquelas que realmente possuem relevância para seus objetivos.



6 TRABALHE COM AS FERRAMENTAS CERTAS

Como dito anteriormente, cada rede social possui suas ferramentas e nem todas lhe darão os mesmos resultados. Procure entender qual método de postagem – fotos, vídeos, artigos e outros – traz mais resultados e aplique-o com mais frequência em seus posts.



ADAPTE SEUS POSTS PARA CADA MÍDIA

7 Começando pelas imagens, cada tipo de post precisa se encaixar em um tamanho padrão diferente. Por exemplo, as capas do Facebook precisam ter um tamanho diferente dos posts que vão para o feed de notícias ou das capas utilizadas no Twitter. Além disso, a linguagem e mídias utilizadas (como vídeos, carrossel de imagens, etc) mudam de uma rede social para outra por conta do seu público e suas ferramentas disponíveis.



ADAPTE SEUS POSTS PARA TODOS OS DISPOSITIVOS

8 O uso de ferramentas mobile está crescendo. Com isso, a necessidade de um mesmo post poder ser visualizado em todos os dispositivos também cresce. De nada adianta você veicular um ótimo anúncio no Facebook, por exemplo, se as pessoas que utilizam o celular ao invés de computador não conseguem visualizá-lo adequadamente.



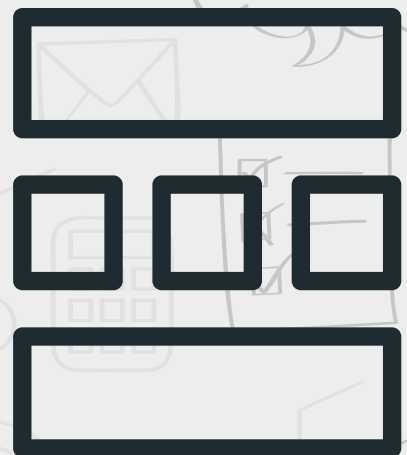
MONITORE TODAS AS ATIVIDADES

Um dos maiores segredos de se ter uma rede social bem sucedida é realizar um bom monitoramento. Curtir os comentários nos seus posts, nunca deixar de responder nenhuma mensagem ou dúvida, convidar pessoas para curtir sua página e responder todas as avaliações são atividades essenciais para manter sua conta com relevância. Interagir com seus possíveis clientes de forma que realmente atenda suas necessidades é importantíssimo para passar confiança.



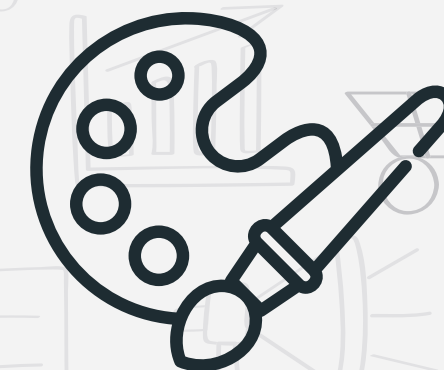
INVISTA EM FORMATOS DIFERENTES

Esqueça um pouco o padrão de post "textão" ou apenas imagens. Compartilhe notícias, curiosidades, artigos, crie vídeos, carrosséis de fotos, eventos, enfim, tudo que considerar adequado para chamar a atenção do seu público e atraí-lo a interagir com a sua conta.



REFORCE SUA IDENTIDADE VISUAL EM SEUS POSTS

Faça posts que tenham a cara da sua empresa. Seja por meio das cores, logo, estilo, fonte ou até mesmo linguagem que você aplica em suas fotos, vídeos e textos, faça com que as pessoas reconheçam sua marca facilmente através das suas postagens.



UTILIZE OS “CLICKBAITS” COM MODERAÇÃO

Clickbaits são títulos, imagens e chamadas apelativas que são utilizadas para veicular conteúdo na Internet. Apesar de trazer bons resultados em questão de cliques, utilizá-los em excesso pode incomodar seus seguidores, principalmente por conta de seu sensacionalismo. Isso pode fazer com que você perca alguns clientes.



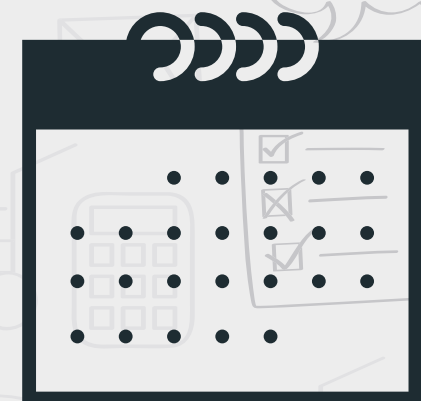
PUBLIQUE SEUS CONTEÚDOS EM DIAS E HORÁRIOS RELEVANTES

Algumas redes sociais disponibilizam alguns dados sobre os dias e horários em que seus fãs estão mais ativos. Com eles, é possível publicar no momento exato do dia em que mais pessoas estão online, fazendo com que seu post tenha um alcance maior. Uma dica: se o horário de mais relevância da sua conta for às 18h, procure publicar às 17h30.



FAÇA POSTAGENS EM DATAS COMEMORATIVAS

Seus fãs e possíveis clientes podem se identificar com algumas datas comemorativas. Se sua empresa postar algo que os homenageie em um dia especial, a chance de eles curtirem e compartilharem a sua publicação é maior, o que trará maior alcance e interações para a sua conta.



APROVEITE TENDÊNCIAS DO MOMENTO

É importante estar atento ao que está acontecendo ao seu redor. Acompanhe portais de notícias e outros influenciadores da sua área e, quando for conveniente, compartilhe essas tendências em suas redes sociais – só não se esqueça de dar os créditos se for compartilhar conteúdo de terceiros!



COMPARTILHE ACONTECIMENTOS DA SUA EMPRESA

Coloque em suas redes sociais as palestras, treinamentos, visitas técnicas, personalidades que utilizam seus serviços e o que mais for interessante para sua imagem. Ter algum influenciador (sejam pessoas ou parceiros) em alguma das suas postagens podem aumentar seu alcance e interações.



PRODUZA CONTEÚDO AUTORAL

Produzir conteúdo autoral é importantíssimo para as mídias sociais. Uma foto, vídeo ou post de blog vai dar muito mais visibilidade à sua empresa se sua marca estiver vinculada. Se o cliente compartilhar uma publicação com a sua logo, por exemplo, mais pessoas irão ter contato com a identidade visual da sua empresa.



PLANEJE E AGENDE SUAS PUBLICAÇÕES

Para tornar sua gestão de publicações mais simplificada, você pode realizar um planejamento semanal ou mensal dos seus posts. Pesquise pautas, crie seu conteúdo, crie a arte e escolha uma data e horário (você pode fazer isso com base na nossa última dica). Algumas redes sociais como o Facebook também permitem que a publicação seja agendada, fazendo com que ela vá de forma automática no período escolhido, o que otimiza seu tempo.



1 ALINHE O OFF-LINE COM O ONLINE

Faça posts sobre o que está acontecendo na sua empresa física também. Se está rolando uma promoção na sua loja física, divulgue-a através das mídias sociais; se você vai sediar um workshop, abra um evento para chamar o público e, quando ele estiver acontecendo, faça uma cobertura dele através do Stories e, se relevante o suficiente, poste algo no seu feed.



2 FAÇA O PÚBLICO SE IDENTIFICAR COM SEU CONTEÚDO

Tente trazer o seu público ao máximo para perto de si. Seja simpático, compartilhe também coisas engraçadas, faça perguntas e interaja com as respostas, abrace causas compatíveis com os valores da sua empresa, enfim, faça tudo que for dentro do possível para [fortalecer sua marca](#) e fazer as pessoas se engajarem com a sua página.



DEMONSTRE PRESENÇA

Uma dica que vai além do monitoramento usual: conecte-se com seus seguidores no LinkedIn, favorite e responda os tweets relacionados a sua marca no Twitter, dê like e comente em compartilhamentos, check-in e marcações na sua empresa no Facebook e Instagram. É importante estar presente e engajado no que os seus clientes postam sobre você. Mas cuidado: não exagere na interação para não incomodá-lo! Por exemplo: não saia fazendo vários comentários e dando likes em posts muito antigos ou que não tenham nada a ver com sua empresa, isso pode assustar o consumidor.



ANUNCIE

Os anúncios são uma ferramenta de atração incrível quando usados corretamente. O fato das redes sociais possibilitarem direcionamento específico das publicações faz com que a divulgação dos seus produtos e serviços seja muito efetiva por um custo baixo. Mas não anuncie sem saber exatamente o que está fazendo: você pode acabar perdendo bastante verba de mídia fazendo isso. Veja aqui um guia de [como anunciar no Facebook](#).



23 **PRODUZA CONTEÚDO PARA OUTROS CANAIS**

Só as mídias sociais sozinhas podem não fazer tanto efeito quanto você gostaria. Para trazer resultados mais efetivos, é necessário combinar sua estratégia nas redes sociais com veiculação de conteúdo em seu site e blog, além de aplicar alguns métodos de [Inbound Marketing](#).



24 **NÃO IGNORE O FEEDBACK NEGATIVO**

Não ignore ou apague comentários, avaliações e outros tipos de posts que falem mal da sua marca. Isso frustrará seus clientes, deixando-os insatisfeitos e com uma má imagem da sua empresa, o que pode fazer com que o problema se agrave. Além disso, o feedback negativo também é importante para você entender como seu público está sendo atendido por suas estratégias e serviços.



ANALISE SEUS RESULTADOS

A última e (provavelmente) a mais importante dica de todas: analise! Faça e documente uma análise mensal dos [resultados](#) que seus posts estão dando. Observe como era antes de você começar a aplicar sua nova estratégia e o que aconteceu depois. A partir desses dados, você pode identificar o que dá mais certo e o que dá errado e, assim, começar a aplicar alguns métodos com mais certeza de quais serão suas consequências.



Conclusão

Agora, é hora de colocar a mão na massa: aplique as dicas a realidade da sua empresa e, com tempo de trabalho e dedicação, você terá alguns frutos. É importante ter em mente que as redes sociais trazem resultados muito mais efetivos aliadas à estratégias de Marketing Digital, em especial ao Inbound Marketing. Com elas, é possível chamar mais atenção na Internet, capturar mais leads e angariar mais fãs e curtidas.

Se você quer conhecer um pouco mais sobre essas estratégias ou quer ler mais conteúdos sobre empreendedorismo, redes sociais e Marketing Digital para empresas em geral, dê uma olhada no blog da **ENVOX**: temos materiais muito ricos por lá.

Quero mais conteúdo

Sobre a ENVOX

A **ENVOX Marketing Digital** é uma Agência Integrada que oferece todas as soluções na área de Comunicação Digital que a sua empresa precisa para crescer e se destacar no mercado.

Oferecemos aos nossos clientes desde a consultoria, onde é realizado um planejamento para conceituar e desenvolver o projeto, até a parte de divulgação por meio de estratégias de Marketing Digital.

Os nossos principais serviços são: [Criação de Websites](#), [Lojas Virtuais](#), Desenvolvimento de Aplicativos e Marketing Digital completo, que contemplam ações que vão desde a [gestão das mídias sociais](#) de empresas, [Inbound Marketing](#), [SEO](#) e campanhas de [Links Patrocinados](#) no Google Adwords e demais canais.

Conteúdo por:

GABRIELLY DERING
REDATORA WEB

Diagramação por:

DOUGLAS BORDIN
WEB DESIGNER



41 3040 9094

contato@envox.com.br

R. Mateus Leme, 1896, Curitiba/PR

