



10 formas gratuitas de usar o Tik Tok no marketing

Com certeza você já ouviu falar no Tik Tok. O aplicativo foi uma febre em 2020 e continua firme e forte nos celulares de muitos brasileiros. Alguns sites, inclusive, já apontam o [declínio do instagram](#) em decorrência do sucesso da nova plataforma.

A maioria das empresas já têm o hábito de usar as redes sociais para atrair novos clientes, divulgar seus produtos e realizar vendas.

Mas poucos empreendedores reconhecem o potencial do Tik Tok para o seu negócio. Que tal sair na frente da concorrência? Descubra aqui tudo que você precisa saber sobre o aplicativo. Melhor ainda, aprenda a utilizá-lo na sua estratégia de marketing:

O QUE É O TIK TOK?

O Tik Tok é um aplicativo que pode ser baixado gratuitamente na [Play Store](#) ou na [App Store](#). Com ele é possível gravar vídeos com duração de até 60 segundos. Os vídeos podem ser gravados diretamente no aplicativo, com diversos recursos como: filtros, emojis, aceleração, legendas, entre outros.

Mas há quem prefira também gravar e editar o vídeo em outros programas e depois fazer o upload. Além dos recursos visuais, também é possível fazer dublagens de músicas e vozes engraçadas.

A maioria dos vídeos tem o tom leve e bem humorado, mas conteúdos para públicos específicos, como dicas de estudo, explicações sobre determinado tópico (de ciência a astrologia), moda e notícias também fazem sucesso.

O usuário tem a opção de seguir determinados canais e receber suas atualizações em um feed separado ou confiar no algoritmo e ver os vídeos recomendados pelo aplicativo.

Grande parte do público é formado pela [Gen Z](#), ou seja, jovens de até 25 anos, seguidos pelos [millennials](#), um pouco mais velhos.



Então, se sua empresa é voltada para o público jovem, o Tik Tok pode ser um grande aliado.

ENTENDENDO O TIK TOK

Separe um tempo para entender a plataforma. Como em qualquer mídia social, a última coisa que você quer é dar a impressão de que não sabe muito bem o que está fazendo ou como as coisas funcionam.

Antes de começar a produzir conteúdo, dedique alguns minutos do seu dia para ver os vídeos e aprender a interagir com os outros usuários. Preste atenção nos vídeos que fazem mais sucesso. Lembre-se: a maioria dos vídeos do Tik Tok são divertidos, leves e bem-humorados.

Assim, evite vídeos com tom muito sério e aposte na criatividade.

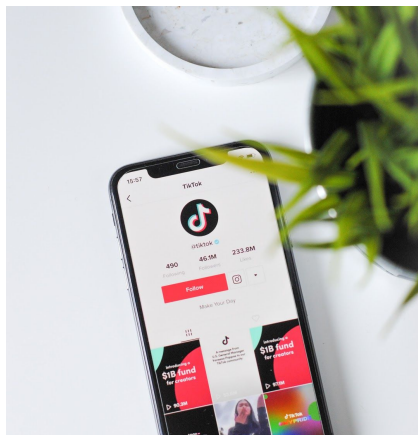
O QUE É FOR YOU E FOLLOWING?

Ao abrir o aplicativo, você é levado diretamente para a aba “For You” (ou Para Você, em português).

Nesta página o usuário pode ver diversos vídeos. Normalmente os conteúdos com maior número de curtidas e considerados mais relevantes aparecem primeiro.

Muitos tik tokers colocam a hashtag “ForYou” ou “FYP” para que seu conteúdo apareça para mais pessoas.

Um dos aspectos muito atrativos do aplicativo é que o usuário não precisa estar seguindo um determinado perfil para visualizar os vídeos.



Outro aspecto interessante é que o TikTok armazena todos os vídeos que o usuário curte. Assim, mesmo que a pessoa não esteja seguindo você, se ela der um like no seu vídeo, é possível chegar diretamente ao seu vídeo e a partir disso acessar seu perfil.

Já na aba “Following” (ou Seguindo) , é possível ver o conteúdo mais recente apenas dos perfis que você curte. Há ainda o botão “Discover” (Descobrir) , onde é possível visualizar as tendências e hashtags de desafios virais.

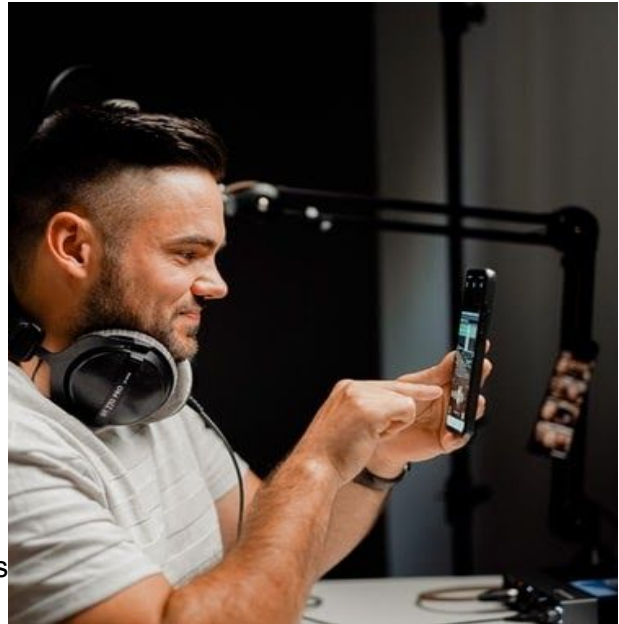
DEZ ESTRATÉGIAS GRATUITAS PARA USAR O TIK TOK

Embora o Tik Tok tenha diversas modalidades de [anúncios pagos](#), saiba que há como mostrar seu conteúdo e sua marca de forma gratuita aos clientes. Aqui estão algumas dicas de conteúdo para o aplicativo que costumam atrair os usuários e geram engajamento:

1. Se apresente.

Claro que você vai preencher o perfil com todo o cuidado, sem esquecer de conectar as contas de Instagram e Facebook da sua empresa ao Tik Tok para que os usuários possam te encontrar com facilidade.

Mas nada impede que você faça um vídeo contando um pouco sobre você e sua empresa. Isso cria uma conexão com possíveis clientes e faz com que eles se sintam mais próximos de você.



2. Tutoriais.

Monte um tutorial relacionado ao seu nicho de atuação. Se puder incorporar seu produto a ele, melhor ainda!

3. Faça um tour.

Mostre o cantinho onde você trabalha e como você se organiza. Você possui uma loja física, um home office ou um pequeno ateliê? O importante é que os clientes possam ver sua dedicação e sua paixão pelo que faz. Isso faz com que as pessoas confiem mais no seu negócio



4. Fale sobre o seu diferencial.

Por que os seus produtos/ serviços se destacam no meio dos concorrentes? O que a sua empresa tem que a torna única? Faça um vídeo falando sobre aquilo que o diferencia da concorrência e mostrando por que a sua empresa é importante.

5. Prepare suas encomendas na frente da câmera.

Um dos tipos de vídeos mais populares para os pequenos negócios são aqueles que mostram o produto sendo retirado do estoque, a embalagem caprichada, os brindes, bilhetinhos ou folhetos que vão na caixa. As pessoas adoram ver os produtos e as embalagens, sendo preparadas para o envio com todo o carinho e cuidado.



6. Como você é fora do local de trabalho?

Deixe os clientes conhecerem mais sobre você, isso gera proximidade e ajuda a estabelecer confiança. Você tem algum hobby? Gosta de animais ou de plantas? É fera em algum esporte? Não tenha medo de mostrar.

7. Mostre seus produtos ou serviços..

Faça um vídeo mostrando seu produto ou serviço mais requisitado e explique como ele funciona e por que faz tanto sucesso. Outra opção é mostrar seus produtos mais diferentes ou inovadores. Muitos clientes podem gostar dos seus produtos e se interessar por eles.

8. Conte uma história engraçada.

O que aconteceu de mais inusitado com você no trabalho? É hora de dividir com seus seguidores. Isso faz com que eles comentem no vídeo e se lembrem de você e da sua marca.

9. Agradeça.

Certamente começar e manter um negócio não é uma tarefa fácil. Conte sua história, compartilhe seu sucesso e aproveite para mostrar que você reconhece aqueles que te ajudaram a chegar lá. Ou, se preferir, pode também agradecer aos novos seguidores do Tik Tok e a todas as coisas boas que você tem aprendido com eles



10. Compartilhe seus conhecimentos.

O que você aprendeu com seu negócio? Que dicas você daria para quem está começando? O que você aprendeu recentemente graças à sua empresa? Faça um vídeo que você tem aprendido recentemente. É uma ótima forma de mostrar sua dedicação e seu esforço.

Pronto para usar o Tik Tok no seu negócio?



Para finalizar, lembre que o Tik Tok é uma rede social e que você pode utilizá-lo para captar novos clientes.

Preencha seu perfil com uma foto atrativa - ou melhor ainda, com seu logo para que os seguidores possam identificar sua marca com facilidade.

Não esqueça de conectar suas outras redes sociais ao seu perfil e não esqueça de responder a todas as mensagens.

A partir disso, você tem todos os ingredientes nas mãos para que sua marca seja um sucesso no Tik Tok.

[QUER SABER MAIS SOBRE O TIK TOK? BAIXE O NOSSO TUTORIAL COM O PASSO A PASSO PARA GRAVAR SEU PRIMEIRO VÍDEO.](#)