

10 dicas de como usar as redes sociais para impulsionar seu negócio

1

Defina a estratégia e os objetivos do seu negócio



Identifique o cliente que deseja alcançar, defina metas claras e escolha as plataformas adequadas para construir a presença digital do seu negócio nas redes sociais.

Crie um perfil profissional

Escolha uma foto de perfil que retrate seu negócio, escreva uma biografia concisa e relevante, compartilhe conteúdo relacionado ao seu negócio e interaja com seus clientes com proximidade e de maneira profissional. Para ampliar o alcance de presença digital, é importante estar no máximo de plataformas de mídias sociais possível.

2



3

Ofereça um conteúdo relevante



Compartilhe dicas úteis, pesquise sobre tendências e crie um conteúdo visualmente interessante para atrair e engajar sua audiência. Caso queira investir na padronagem dos seus posts para criar uma composição visual harmoniosa, utilize as plataformas de design gráfico que permitem criar facilmente designs para mídias sociais.

Publique conteúdo regularmente

Publique conteúdo com frequência nas mídias sociais. Isso aumenta a visibilidade do seu negócio, atrai mais seguidores, engaja seu público, fortalece sua marca e gera mais oportunidades de negócios.

Crie um cronograma de postagens e diversifique com conteúdo sobre seus produtos e/ou serviços, dicas e assuntos relacionados.

4



5

Faça vídeos curtos e objetivos



Faça vídeos de até 1 minuto e meio, no máximo. Procure “passar o recado” no menor tempo possível. Um vídeo de 30” tem mais possibilidade de ser visto em mais de 70% de seu todo, que um outro de 1 minuto. E lembre-se de aparecer nos vídeos e postagens! Pessoas se conectam com pessoas, então humanize seus conteúdos e “use e abuse” da autenticidade.

Responda mensagens e comentários

Incentive a participação do seu cliente em suas postagens. Crie caixas de perguntas, promova enquetes, peça opiniões e responda aos comentários de maneira interativa. Essa dinâmica demonstra atenção e cuidado com o cliente e estreita o relacionamento entre ele e sua empresa, aumentando o engajamento e fortalecendo a imagem da sua marca.

6



7

Use legendas



Insira as hashtags relevantes relacionadas ao seu segmento e ao seu produto e/ou serviço. Isso permite que seu conteúdo seja alcançado por meio de buscas, por quem ainda não é seu cliente. Inclua palavras-chave e frases chamativas nas legendas.

Promova seus vídeos em outras plataformas

Compartilhe seus vídeos em diferentes plataformas, otimize as descrições com palavras-chave relevantes, invista em tráfego pago para promover anúncios e incentive seus seguidores a compartilhá-los com terceiros.

8



9

Transforme seu cliente em influenciador do seu negócio



Incentive seu cliente a ser um influenciador da sua marca, traga depoimentos que retratem a experiência dele com o seu negócio. Esses conteúdos podem ser divulgados nas mídias sociais ou no próprio site, e funcionam como prova social, geram autenticidade, aumentam a credibilidade, proporcionam segurança na decisão de compra e aumentam a taxa de conversão.

Utilize recursos como anúncios pagos para alcançar um público maior

Utilize as ferramentas de anúncios pagos oferecidas pelas redes sociais. Defina um público-alvo específico, estabeleça um orçamento compatível, crie uma campanha e monitore regularmente os resultados alcançados.

10

