

Comunidades digitais podem fortalecer sua presença digital

Negócios digitais devem aproveitar as comunidades digitais para fortalecer sua marca e criar autoridade.



Comunidades digitais são oportunidades de conectar pessoas com interesse no seu produto ou serviço. Para os negócios digitais que querem fortalecer sua presença on-line, criar autoridade e manter a conexão com o seu público, a criação de comunidades digitais é uma estratégia fundamental.

Comunidade digital é um grupo de pessoas com interesses e objetivos em comum, que interagem em plataformas on-line. No caso de uma comunidade digital do seu negócio, a intenção seria conectar clientes ou pessoas selecionadas para interagir com conteúdo relacionado ao seu serviço ou produto.

A [Lego](#), por exemplo, possui uma comunidade digital, a Lego Ideas, na qual os usuários sugerem ideias para novos produtos. Outra forma de manter uma comunidade digital é quando a empresa consegue ter clientes defensores da marca, e eles acabam criando comunidades entre si. É o caso da Apple. Muitos

consumidores só compram aparelhos da Apple e não se acostumam com outras marcas. Eles defendem e interagem entre si, formando uma comunidade própria.

Motivos para criar uma comunidade digital

As comunidades digitais podem nascer naturalmente ou serem incentivadas. No caso dos pequenos negócios, participar ou ter sua comunidade digital é importante para:

- Criar autoridade no mercado;
- Fortalecer a confiança do consumidor;
- Manter um relacionamento próximo e humanizado com o seu cliente;
- Obter feedbacks dos clientes;
- Receber indicação orgânica e aumentar suas vendas;
- Ter defensores da sua marca;
- Ver o que o seu cliente acha do seu produto e serviço. Assim, você pode pensar em soluções e inovações a partir da visão da sua comunidade.

Como criar sua comunidade digital



Defina seu objetivo

Você quer aumentar suas vendas? Criar autoridade? Melhorar a experiência do cliente?

Construa sua persona

Saiba quem é o seu cliente e quais são os seus interesses.

Defina os valores da comunidade

Os valores vão nortear a convivência no espaço online.

Apresente as vantagens

Quais os benefícios que seu cliente terá ao participar da comunidade?

Crie conteúdo relevante para o seu cliente

Tenha uma linha editorial relacionada aos objetivos da comunidade e que interesse ao seu público.

Interaja

Convivência e interação são pilares das comunidades digitais. Transmita confiança para o seu cliente participar.

Quem é o gestor de comunidades

O gestor de comunidades também é chamado de gestor comunitário. De certa forma, é o moderador da comunidade. Ele faz o papel de representante da marca e dá personalidade ao conteúdo e às conversas dentro do espaço.

Você pode criar um personagem para assumir essa posição de gestor comunitário ou pode investir na sua imagem corporativa. O objetivo é humanizar e criar conexão com o seu público.

Plataformas para comunidades digitais

Diferentes mídias sociais oferecem a possibilidade de criação de comunidades digitais. Segundo o [Facebook](#), mais de 200 milhões de pessoas fazem parte de comunidades na plataforma. O LinkedIn, WhatsApp e Telegram também oferecem ferramentas para a criação de comunidades digitais. Os grupos do [Telegram](#) estão em crescimento porque podem ter até 200 mil membros, e as conversas são criptografadas de ponta a ponta.

O [Sebrae](#) já possui comunidades temáticas no Telegram. Empreendedores se reúnem e recebem informações por áreas de atuação. Participe das [Comunidades do Sebrae no Telegram](#).