

# COMO VENDER PELO facebook

DICAS INFALÍVEIS



O **Facebook** é a maior rede social da atualidade. Com mais de 1 bilhão de usuários no mundo todo, a plataforma tem se mostrado não só uma rede social eficaz, como também uma poderosa plataforma de vendas. Por isso, é uma excelente oportunidade para quem está iniciando no mundo do empreendedorismo! Confira 3 maneiras de utilizar a ferramenta para impulsionar as vendas do seu negócio:

1

## Tenha uma fanpage e invista no Facebook Ads

Mesmo para quem vende apenas fisicamente ou trabalha com serviços, ter uma página no Facebook é imprescindível para qualquer empresa. Pode parecer óbvio, mas ainda existem pessoas que utilizam perfis pessoais para divulgar seus negócios, o que passa uma imagem desatualizada e de amadorismo. Por isso, é importantíssimo que a marca tenha uma fanpage organizada, com os seguintes itens básicos:

Capa e avatar atualizados;

Descrição do negócio na área "Sobre";

Horário de funcionamento;

Endereço, telefone, site e demais informações de contato.

Assim, a página pode ser vista como uma espécie de cartão de visitas da empresa. Para ir além, investir nos anúncios pagos é uma excelente opção.

Vale mencionar que a página deve postar regularmente e utilizando a proporção 80/20. A técnica recomendada é a de que 80% das publicações sejam de conteúdos relevantes e 20% de anúncios. Dessa forma, a publicidade não fica tão agressiva, fazendo com que os usuários tenham mais vontade de seguir a página e **se interessem mais pelos anúncios publicados**.

2

## Canal direto entre o Facebook e o seu negócio

Ter um botão chamativo que atraia o usuário para executar uma ação é uma ótima maneira de impulsionar suas vendas! Para criar este formato, siga o passo a passo:

- 1 — Na fanpage, clique em "+ Adicionar um botão";
- 2 — Após, selecione a ação que mais encaixa com o perfil da sua empresa. Fazer uma reserva, entrar em contato e comprar agora são algumas das opções mais usadas;

A partir deste ponto, cada alternativa segue um caminho diferente. Siga as instruções fornecidas pela própria plataforma e pronto. **Em apenas alguns minutos, a distância entre você e seus clientes diminuiu!**

3

## Invista em Marketplace

O Marketplace é um recurso novo na plataforma, que ainda não existe em todos os pontos do Brasil, mas que logo estará disponível nacionalmente. Trata-se de um espaço inspirado nos grupos de compra e venda, no qual o Facebook enxergou uma ferramenta em potencial. O Marketplace permite que você venda seus produtos diretamente pela plataforma, em um caminho mais prático e funcional para o cliente.

Neste espaço, é possível anunciar e comprar através da plataforma. Nele, o usuário digita o produto desejado e é apresentado para as opções disponíveis próximas a sua geolocalização. A partir daí, toda a comunicação é feita entre anunciante e cliente, que podem conversar melhor sobre o produto e combinar a forma de pagamento e retirada. Vale lembrar que muitas pessoas já utilizam o recurso no Brasil e se mostram bastante satisfeitas com o resultado obtido.

