

Um dos principais objetivos das empresas que utilizam as redes sociais para divulgação de produtos ou serviços é criar engajamento com seu público e, assim, aumentar seu resultado de vendas. Diante da oferta cada vez maior de conteúdo. o desafio de se manter relevante cresce a cada dia e a interação do público-alvo com a marca é a chave para obter sucesso no meio digital.

Algumas dicas podem ajudar no engajamento da marca:

DEFINA ESTRATÉGIA E HORÁRIO PARA PUBLICAÇÕES

Despejar publicações sem moderação e aleatoriamente não é a melhor estratégia para conseguir engajamento nas redes sociais. É importante ter um planejamento. Aposte em postagens nos horários em que seu público costuma interagir mais com as publicações, em quantidades que podem variar de 1 a 3 vezes por dia.

Esses dados podem ser facilmente obtidos por administradores de páginas e pela própria análise de conteúdo, para definir qual é o melhor horário para levar seu produto ao consumidor.





INCENTIVE A INTERAÇÃO DO USUÁRIO

É claro que agregar valor ao conteúdo publicado é fundamental para qualquer objetivo nas redes sociais, seja para vender um produto ou para criar engajamento. Mas é possível aliar algumas estratégias para fomentar a participação do cliente, como fazer perguntas relacionadas à postagem. Assim, logo que o usuário da rede social receber um convite para interagir, ele pode se sentir atraído a deixar um comentário e, dessa forma, sua publicação será exibida para mais pessoas.





o engajamento de suas publicações. Por isso, é preciso entender como ele pensa e que tipo de publicação ele prefere, além de perceber qual a linguagem que mais se adapta ao seu produto ou serviço. Publicações bem-humoradas dão resultado? O

Conhecer o público é essencial para atingir um

número maior de seguidores e ampliar

postagens mais sóbrias? Vale a análise!





www.ba.sebrae.com.br **0800 570 0800**









