

COMO USAR CORRETAMENTE AS REDES SOCIAIS

As redes sociais são excelentes para micro e pequenas empresas porque são gratuitas e permitem que se alcance uma grande quantidade de pessoas potencialmente interessadas no seu produto ou serviço. Saiba como aproveitar melhor essas ferramentas usando-as corretamente.

Identifique as redes corretas

Existe uma gama de redes sociais diferentes disponíveis. O primeiro passo é identificar em quais plataformas estão as pessoas que você deseja atingir, para garantir que a sua empresa esteja nos espaços corretos.

O Instagram e o Facebook são as redes mais usadas porque realmente são bastante democráticas, reunindo os mais diversos grupos. Mas não são as únicas! Se você pretende oferecer seu produto ou serviço para outras empresas, por exemplo, ou se a profissão é uma característica determinante do seu cliente em potencial, o LinkedIn talvez seja indispensável.



Seja autêntico

Produza conteúdo relevante e que realmente reflita a personalidade da sua empresa. É assim que os seus seguidores vão se identificar e criar conexão emocional com o seu empreendimento. Isso faz com que você se diferencie da concorrência.

Dentro dessa mesma orientação, você pode mostrar os bastidores da sua empresa, as pessoas que trabalham para atender os clientes e outros aspectos que ninguém mais tem! Seja autêntico e humanize a sua comunicação sempre que possível!



Utilize ferramentas para facilitar o dia a dia!

Pode ser difícil encontrar tempo para produzir conteúdos interessantes, mas algumas ferramentas gratuitas podem ajudar. O Canva e o Desygner, por exemplo, são excelentes para criar layouts profissionais de forma prática. O Mojo serve para criar stories animados/vídeos para os stories.



Equilíbrio entre vender e se relacionar

As redes sociais podem e devem ser usadas para divulgar seus produtos e serviços com o intuito de ampliar as vendas. Mas devem ir além disso! Intercale publicações mais comerciais com outras de conteúdo interessante, posts descontraídos (se o seu segmento e público permitirem) e dicas. Tudo isso precisa ter relação com o seu negócio, mas ajuda a criar uma rede de pessoas engajadas.

Quando uma empresa se limita a fazer “autopropaganda” nas redes, sua imagem pode acabar ficando um tanto quanto desgastada. Lembre-se que essas plataformas servem para interagir e criar vínculos!

