

Dicas para vendas nas REDES SOCIAIS

Sua empresa já está investindo na presença digital, criando conteúdos e divulgando a sua marca em anúncios e redes sociais? Talvez, você já esteja, também, realizando vendas on-line ou queira começar a usar esses canais para alavancar suas vendas, afinal, quem não deseja utilizar as redes sociais, que podem alcançar milhares de pessoas para isso, não é mesmo?

Por isso, vamos conferir algumas dicas sobre como começar a vender nas redes sociais ou aumentar as suas vendas por meio desses canais!



1 Como qualquer outra estratégia de vendas, você deve começar entendendo quem é o seu público-alvo. Aproveite as ferramentas que o mundo digital disponibiliza, como o Google Analytics, que fornece dados sobre o comportamento do consumidor que visita suas páginas e interage com o seu conteúdo, além de outras informações. Conhecer o seu público-alvo é essencial para planejar o seu posicionamento de mercado, fazer sua marca ser ainda mais vista e aumentar o número de vendas!



2 É recomendável ter uma meta já definida para poder fazer o seu planejamento e conseguir mensurar se as estratégias de vendas estão funcionando. Assim, você pode escolher se vai divulgar um novo produto ou serviço, se fará promoções, se investirá em combos para venda etc.



2

3 Conhecer as estratégias dos seus concorrentes, ou de outras páginas que são do interesse do seu público, também pode ser uma boa fonte de inspiração. Observe as postagens, a frequência com que postam, os horários que obtêm mais retorno do público, o que as fez ter mais sucesso e, também, as estratégias que não funcionaram e adapte as melhores ideias para a sua empresa e o seu público.



4 Tenha um cronograma de postagens para manter suas redes sociais sempre atualizadas. Manter um ritmo faz com que os seus seguidores saibam que você se preocupa com o conteúdo, com a página e também com o atendimento e com a interação com eles, o que é essencial para transmitir credibilidade. Você pode começar fazendo um planejamento semanal e, então, evoluir, com o tempo, para um planejamento mensal.



4

5 Não se esqueça de interagir com o seu público para criar laços positivos com ele! Responda aos questionamentos e dúvidas, promova a interação por meio de ações e campanhas criativas, como concursos culturais e promoções que incentivem o compartilhamento do conteúdo e aumentem a visibilidade da sua página, além de fazer os seus seguidores se sentirem ouvidos e acolhidos.

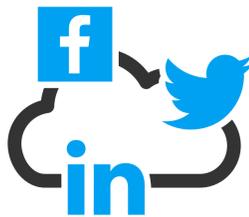


6 Mensure os seus resultados periodicamente. Assim, você poderá saber como andam suas estratégias, quais precisam de ajustes, além de outros dados essenciais, como os melhores horários para postagens, os horários que mais geram engajamento com o seu público e os conteúdos das postagens que mais tiveram sucesso. Essas informações são muito valiosas na hora de planejar novas estratégias, ações e postagens.



6

7 Não se limite a uma única rede social. O ideal é escolher mais de uma rede social, baseando-se no comportamento do seu público-alvo. Você deve conhecer cada uma e as vantagens que elas oferecem e, com isso, investir em adaptar o seu conteúdo para as que forem ser utilizadas pela empresa.



O Facebook ainda é muito utilizado e pode ser usado para a postagem de diversos tipos de conteúdos, atualizações sobre lançamentos, realizar atendimento ao cliente e, também, para realizar vendas. Você pode integrar a sua loja virtual utilizando o f-commerce, oferecendo ao usuário a comodidade de adquirir os seus produtos sem precisar utilizar outras redes. Outra dica é investir nos anúncios pagos por meio do Facebook Ads, para garantir que suas ofertas sejam ainda mais vistas.



O Instagram é mais recomendado para conteúdos visuais, como fotos e vídeos, por isso, vale a pena investir em imagens de boa qualidade e boas edições. Por meio dessa rede social, você pode divulgar mais sobre a sua marca, lançamentos e promoções através de lives, utilizando a função stories. Você também pode utilizar o Instagram Shopping, que permite que, ao postar fotos de seus produtos, você possa marcá-los com etiquetas de preços e com a opção de redirecionamento para a sua loja virtual.



O YouTube tem como foco a divulgação dos seus produtos ou serviços por meio de vídeos. Assim, é fundamental ter planejamento e até mesmo investimento para criar vídeos bem roteirizados, com boa qualidade de imagem, som e também boa edição, para que o seu conteúdo se torne atrativo ao público. Planeje o título do vídeo e palavras-chave utilizadas, para que o seu conteúdo seja mais facilmente encontrado.



O Twitter é uma rede social mais voltada para conteúdos curtos, imagens, vídeos, compartilhamento de links e atendimento ao cliente. Por meio dele, é possível criar excelentes relacionamentos com os seus clientes. Com o Twitter Ads, você pode fazer com que os seus anúncios tenham um alcance maior.



Essas são apenas **algumas dicas**. É importante identificar quais as redes sociais mais adequadas para a sua empresa e a melhor forma de utilizá-las. O importante é saber como interagir com o seu público, produzir conteúdos relevantes e acompanhar os resultados das suas estratégias para ajustá-las, sempre que necessário!

Gostou do conteúdo? Quer saber mais sobre como as redes sociais podem ajudar a alavancar a sua empresa? Acesse nosso site e nossas redes sociais e confira outros conteúdos que preparamos para você!

www.sebrae.com.br 0800 570 0800



SEBRAE