

ESTRATÉGIAS PARA ATINGIR O MEU PÚBLICO NAS MÍDIAS DIGITAIS

As redes sociais podem ser importantes aliadas na divulgação de uma empresa. Mas, para conquistar o resultado adequado, é importante utilizá-las da maneira correta, com o conteúdos relevantes e com estratégias adequadas para alcançar o seu cliente.

Abrir perfis em redes sociais para a empresa sem qualquer tipo de planejamento é a receita para o desperdício de tempo e dinheiro. Para quem ainda não entrou nesse universo - e é essencial ingressar o mais rápido possível - existem algumas estratégias para atingir o seu cliente nas mídias digitais.



DELIMITE SEU CLIENTE

O primeiro passo para obter sucesso nas mídias digitais é entender e estudar quem é o potencial comprador do seu produto ou serviço. É importante saber sexo, idade, perfil econômico, nível de escolaridade, estilo de vida e o perfil do consumidor que receberá suas publicações. Estas informações podem e vão ajudar a traçar as melhores estratégias.

PERFIL PESSOAL DOS MEUS CLIENTES

<input checked="" type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____

DEFINA OS CANAIS DE DIVULGAÇÃO

Construir perfis em redes sociais para empresas ajuda a aproximar o produto do público, mas é importante definir quais são os canais mais adequados relacionados ao seu produto ou serviço.

O Facebook é uma das principais ferramentas disponível para uso das empresas que pretendem engajar vendas e negócios através das redes sociais. Além disso, essa rede tem ferramentas específicas para a publicidade e ajuda a definir melhor para quem a sua mensagem será entregue.

Vale ficar ligado, também, em outras redes sociais. O Instagram e o Pinterest, por exemplo, são bastante usados para venda de produtos, porque permitem associar informações às imagens. Já o Twitter preza pelo dinamismo e pelo volume de informações em tempo real. O You Tube é a plataforma de vídeos mais utilizada no mundo e, também, pode ser utilizada para marcar presença nas mídias digitais.

MANTENHA CONTEÚDOS ATUALIZADOS E RELEVANTES

Deixar de postar durante alguns dias pode ser péssimo para seu perfil nas redes sociais. Por isso, é importante ter um planejamento de conteúdos a serem atualizados todos os dias, e nos horários em que seu público-alvo costuma utilizar a rede social que você está usando.

INSCREVA-SE

O conteúdo deve vir com um valor agregado. Isso é o que definirá se o usuário terá engajamento com seu perfil e com o produto ou serviço que você está divulgando. Tratar do tema correto, na hora certa, ajuda a aumentar o engajamento na postagem, e aumenta o potencial de alcance de cada publicação.