



Aprenda com os
melhores players
do mercado digital



Sebrae 50 anos
50+50
Criar o futuro é fazer história

SEBRAE

No dia 4 de novembro, o Digital Day Sebrae:
evento totalmente online e gratuito promovido
pelo Sebrae vai mudar a sua cabeça. Prepare-se.

O Sebrae receberá no dia **04/11/2022** grandes nomes da comunicação digital do Brasil em evento online e gratuito.

Você não pode perder!

Antes de participar, já deguste um pouquinho do que você vai aprender com os nossos convidados, especialistas em comunicação digital.

Serão temas variados com o objetivo de:

- Romper barreiras da produção de conteúdo.
- Desmistificar o uso das redes sociais para os pequenos negócios.
- Letramento digital para empresários e empresas.
- Reposicionamento digital.





Conheça alguns dos temas
tratados durante o evento:





Comércio eletrônico

O e-commerce movimenta milhões e cresce a cada ano. Com a pandemia, o que já estava consolidado ficou ainda mais forte. Só no Brasil são 171 milhões de pessoas nas redes sociais.

Oportunidade é o que não falta para quem deseja fazer dinheiro no mercado digital.

Entre os aplicativos mais usados temos Whatsapp, Facebook, Instagram, TikTok, Shein, Shopee e Mercado Livre.

O mercado está muito aquecido para as vendas online e essa é uma oportunidade que não pode ser ignorada pelo empresário.

TikTok para negócios

Com o tempo as empresas vão acordando para a necessidade de ter uma presença digital nessa rede social e a concorrência fica mais intensa. Agora é a hora de entrar no TikTok!

O Brasil é o segundo país que mais usa o TikTok no mundo, atrás apenas da China. A presença brasileira no TikTok é maciça e há muito espaço para divulgar seu produto ou serviço e expandir sua marca por lá. Este pode ser o momento certo para criar presença no TikTok, considerando que muitas lojas ainda estão se concentrando apenas no Instagram e no Facebook.



TikTok para negócios

Até o final do ano passado já havia mais de 4,72 milhões de usuários no Brasil. Olhe estes números:

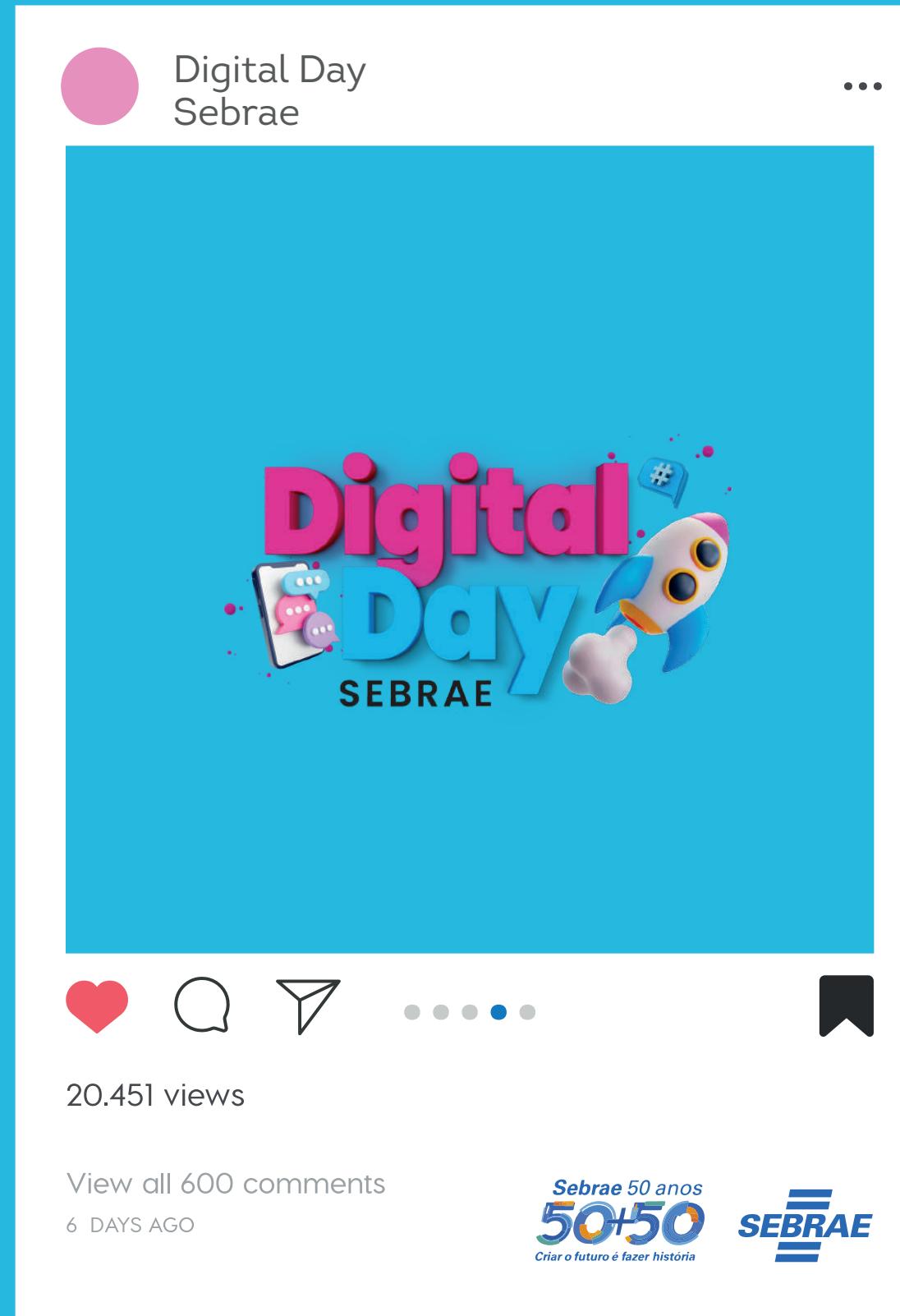
- **74% dos usuários** dizem que o TikTok os inspirou a descobrir mais sobre um produto ou marca.
- **66% dos usuários** dizem que o TikTok os ajudou a decidir o que comprar.
- **67% dos usuários** dizem que o TikTok os inspirou a fazer compras, mesmo quando não planejavam fazer isso.



O público do TikTok é jovem.

Mas sabemos que toda rede social inicia com jovens e vai abraçando outras faixas etárias.

Quase 1/3 de todo público do TikTok, ou seja, uns 350 milhões de usuários, têm de 25 a mais de 55 anos e você pode alcançá-los através de propaganda orgânica, sem necessidade de investimento pago.

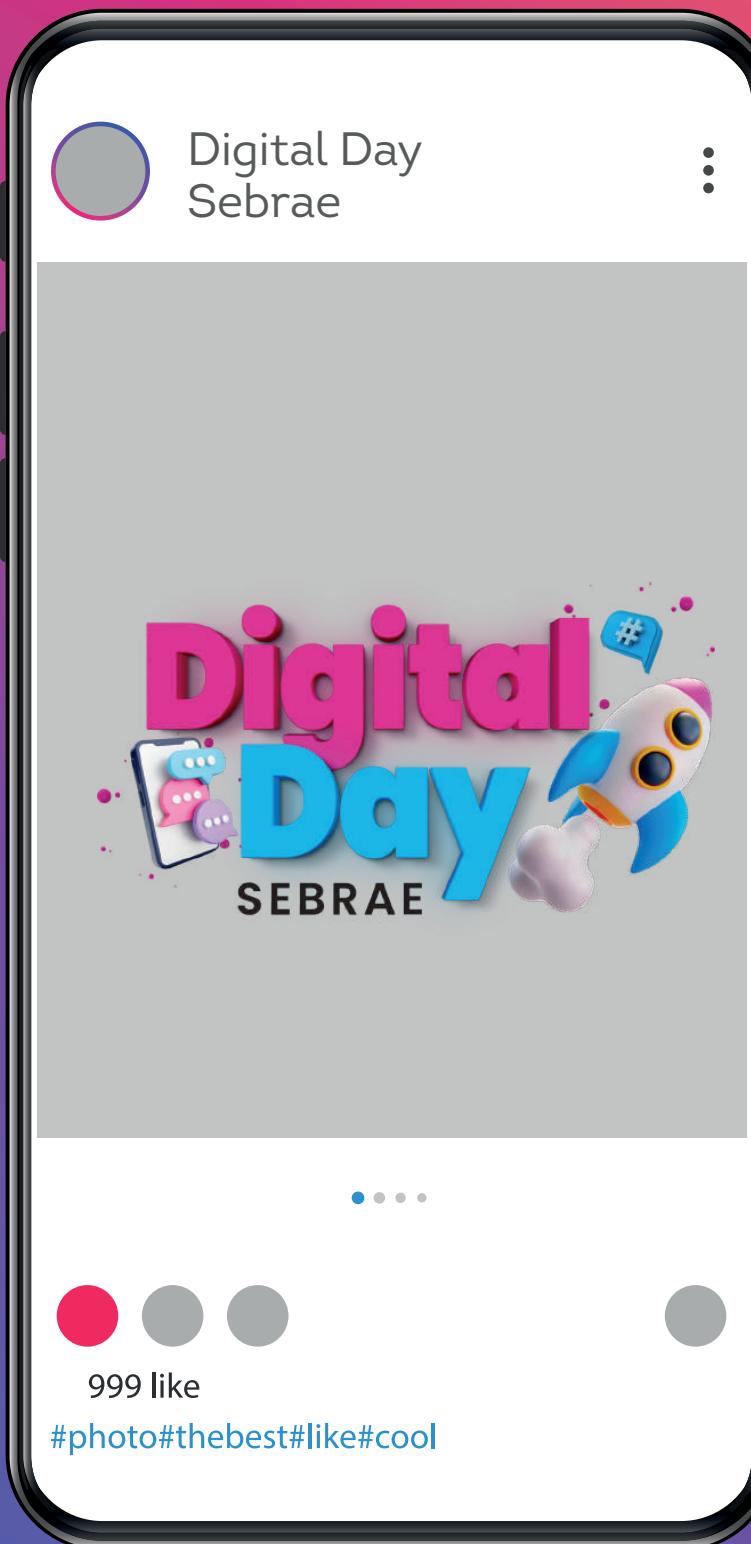


Instagram

A atuação nas redes sociais é requisito básico para qualquer empresa.

São canais essenciais de comunicação com os clientes e divulgação de produtos e serviços, além de posicionamento e fortalecimento de marca.

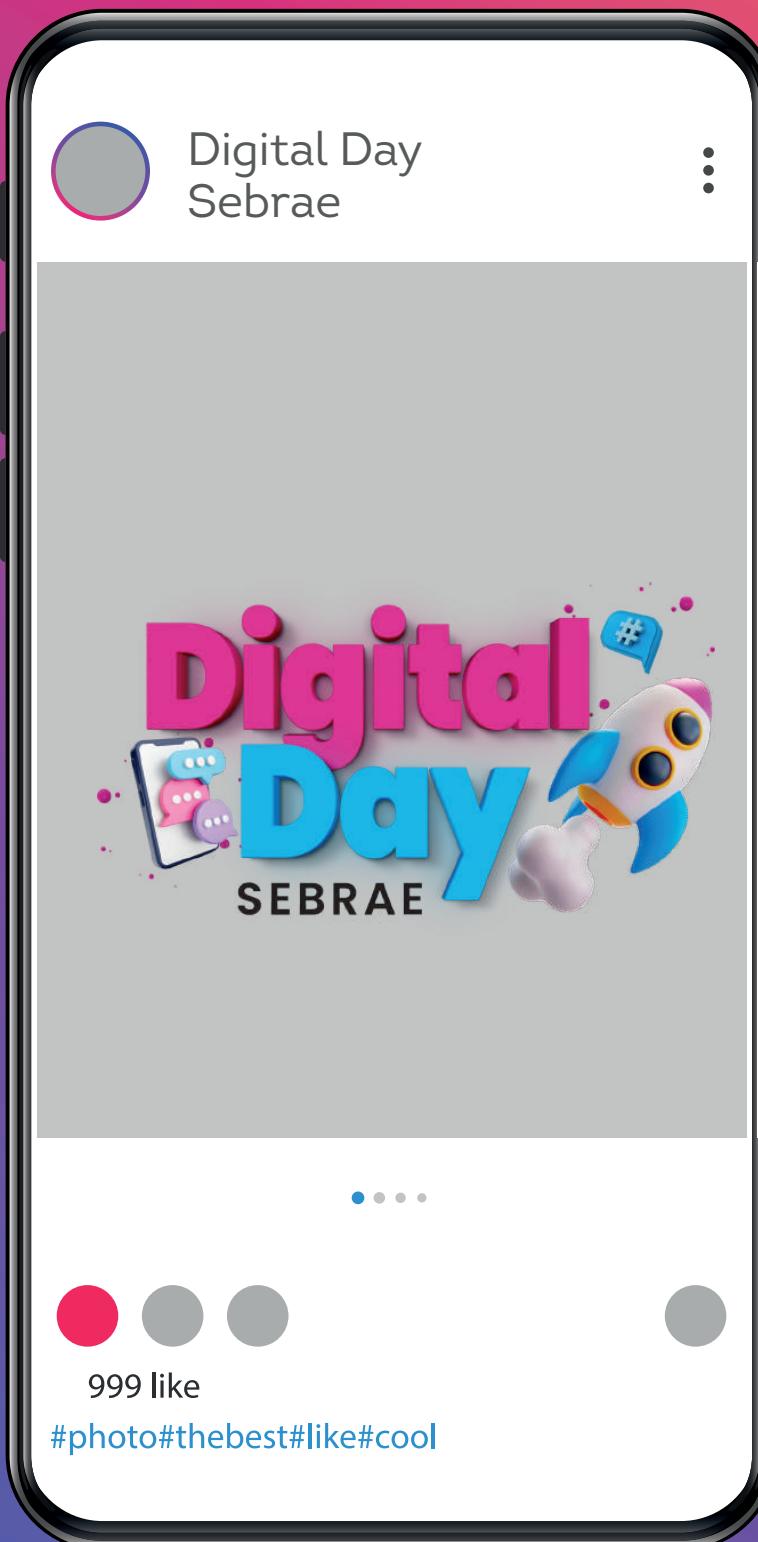
O Instagram é uma rede perfeita para alavancar suas vendas e fidelizar seus clientes.



Algumas dicas básicas que você deve ter em mente:

1. Impulsionamento.

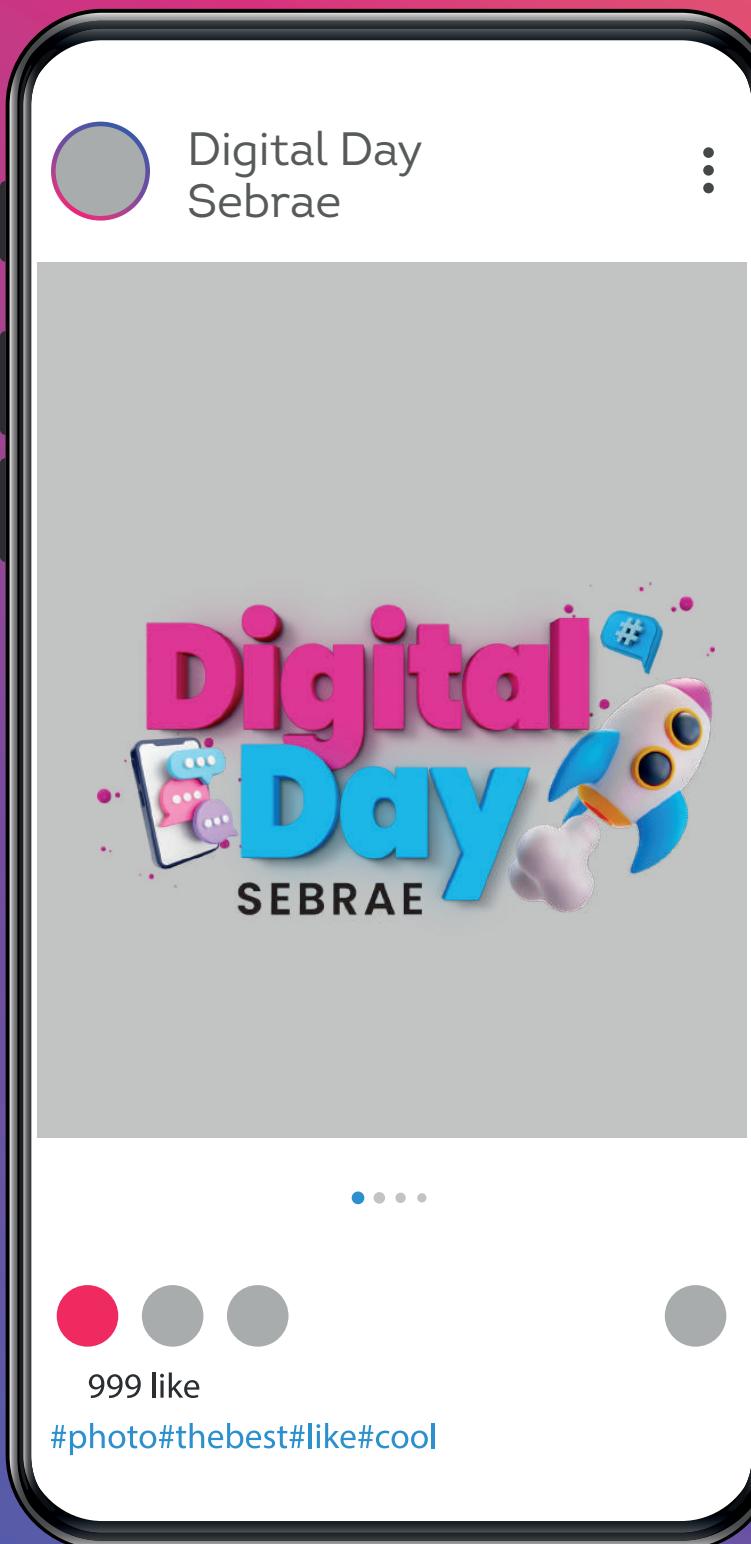
Quando você faz um post importante, por que deixar que apenas poucas pessoas o vejam? O alcance orgânico (que é o alcance não pago) é muito baixo, quase nada. Enquanto isso, o seu concorrente está investindo em mídia e pagando para ser visto.



Algumas dicas básicas que você deve ter em mente:

2. Relevância.

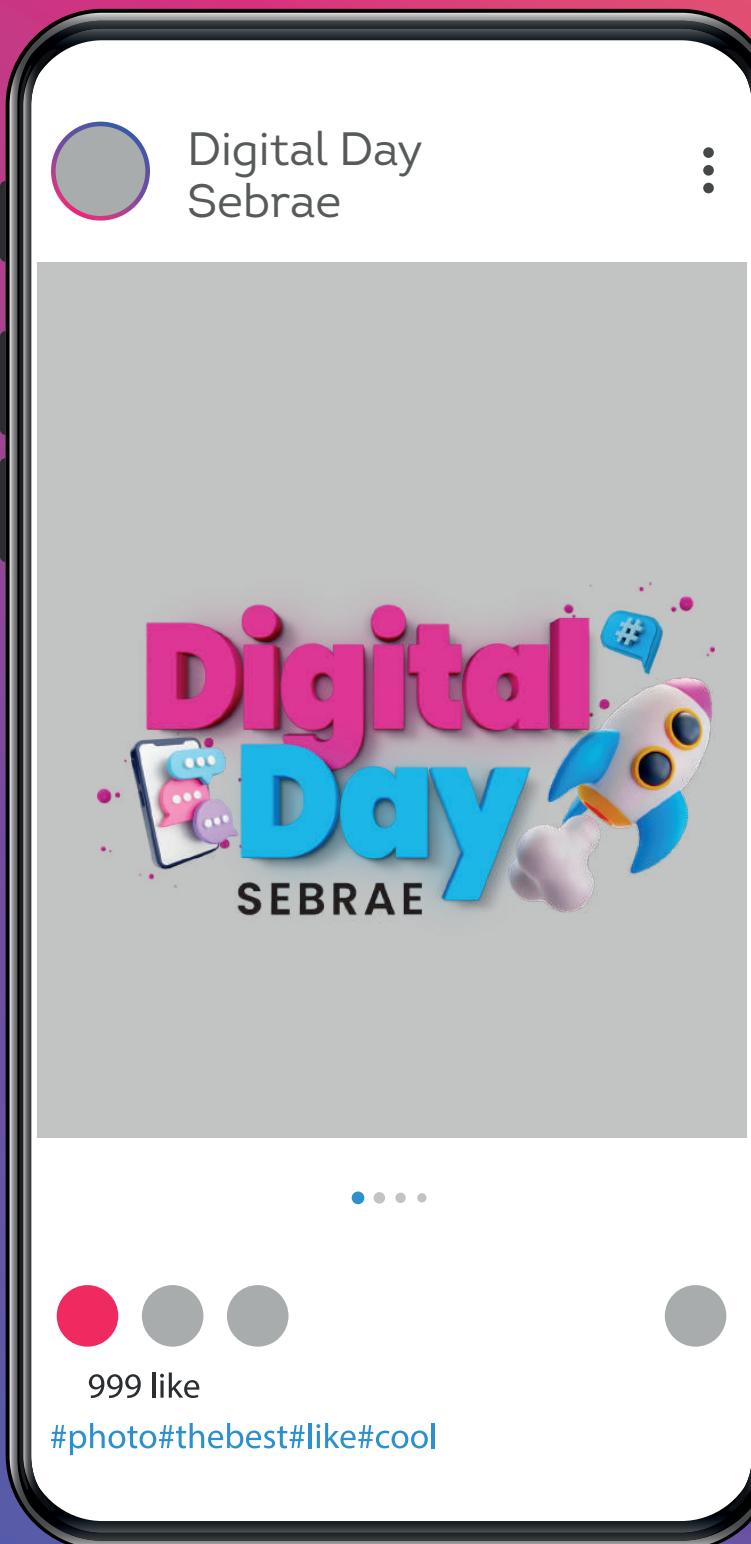
Se você conhece o seu público, certamente poderá identificar o que ele deseja ver e saber. Quais são as perguntas que seus clientes fazem? Procure respondê-las nos posts.



Algumas dicas básicas que você deve ter em mente:

3. Frequência das postagens.

É importante ser constante nas postagens. Dependendo do seu caso, talvez não seja preciso postar todos os dias, mas ter frequência é importante. Ficar muito tempo sem aparecer nas redes faz o público se esquecer de você e prejudica o alcance das suas postagens.



Algumas dicas básicas que você deve ter em mente:

4. Tenha sempre fotos e vídeos de qualidade.

Não poste imagens e vídeos “mais ou menos”, pois mais atrapalham do que ajudam. É possível obter boas imagens com o celular. Escolha uma pessoa de sua equipe que domine bem a criação de imagens, considerando criatividade, boa iluminação natural e cenário adequado.

WhatsApp

Sabemos que o WhatsApp é uma excelente ferramenta para conexão e vendas de produtos ou serviços.

Algumas mudanças importantes ocorreram nos últimos meses:

- 1. Sair de grupos silenciosamente.** Se algum cliente sair do grupo e você for administrador do grupo, continuará sendo avisado.
- 2. Você poderá ocultar o Status online.** De acordo com a empresa, você poderá escolher quem poderá ver você online ou não.
- 3. Bloqueio de print** em mensagens de visualização única. Não será possível capturar tela de mensagens com visualização única.





Marketing de Influência

O marketing, sempre à procura da atenção do consumidor, encontrou nos variados influenciadores nas redes sociais um caminho para conquistar presença digital, atingir maior número de pessoas e promover novas experiências aos usuários.

Segundo um estudo da revista Forbes, o mercado de marketing de influência deve movimentar 15 bilhões de dólares ao longo de 2022 em gastos feitos por anunciantes.

O influenciador tornou-se um novo canal para os anunciantes e conquistou espaço nos orçamentos. As redes sociais tornaram-se uma forma importante de veicular propaganda, assim como a televisão, as revistas e o rádio. O influenciador é tão forte como o marketing boca a boca.



Participe do **Digital Day** SEBRAE



Esses e outros temas farão parte da pauta do **Digital Day Sebrae**.

Essa será uma ótima oportunidade para que você possa se reciclar em temas tão importantes para o dia a dia do seu negócio.

Faça sua inscrição e participe!