

**QUER SABER COMO VENDER NO FACEBOOK?**  
**DESCUBRA AGORA!**



Introdução .....	3
É possível vender pelo Facebook? .....	5
Quais são as possibilidades de vender no Facebook? .....	10
Vale a pena apostar nesse canal para vender? .....	13
Conclusão .....	18
Sobre o SEBRAE-PE .....	20



# INTRODUÇÃO

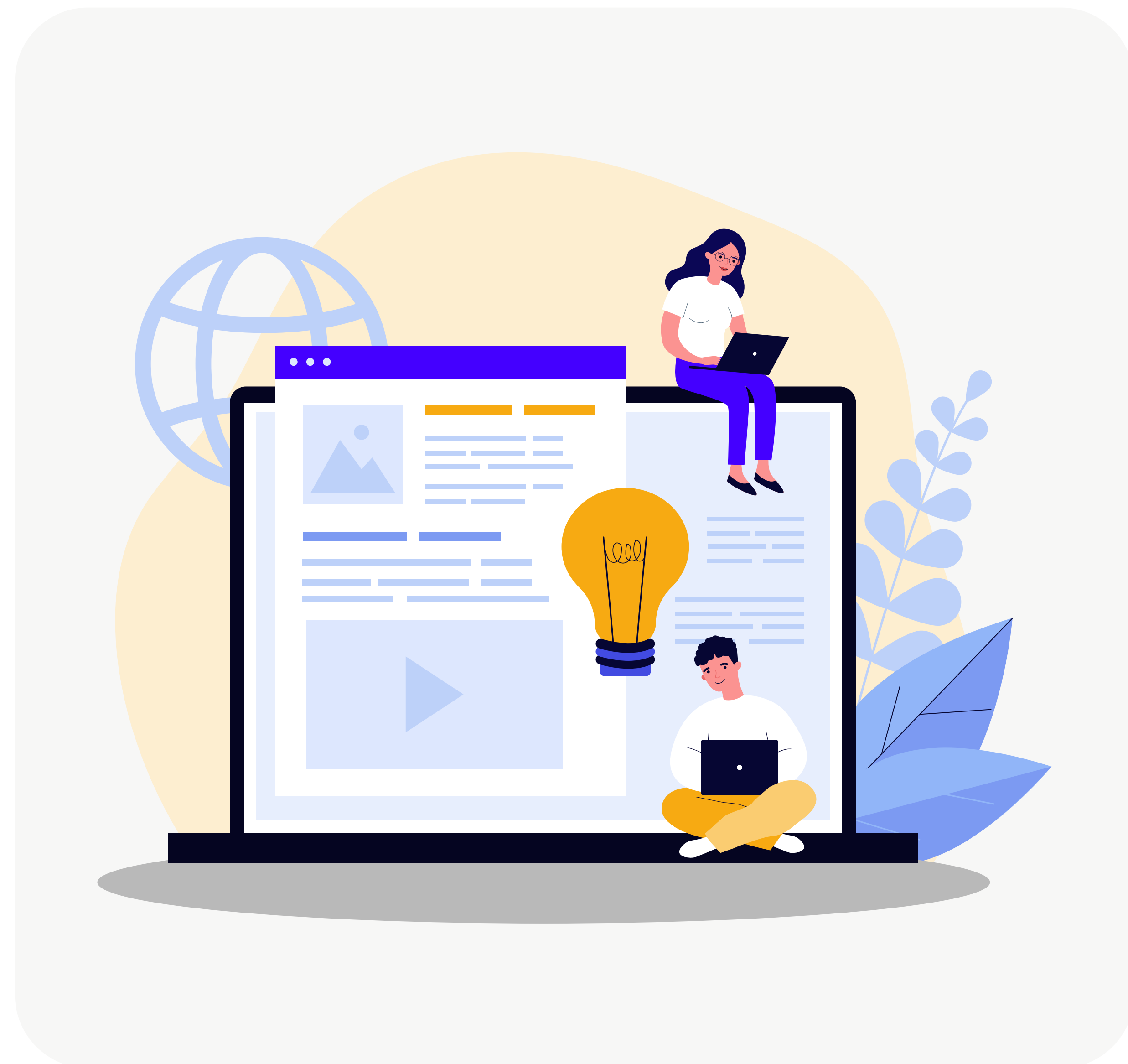
Facebook é uma rede social que já ganhou o mundo há muito tempo. É difícil encontrar uma pessoa que vive nas grandes, médias ou pequenas cidades que não conhece a plataforma.

Mas os objetivos do Facebook vão muito além de, simplesmente, fornecer algum tipo de entretenimento para os usuários.

Olhando para o ambiente dos negócios, essa plataforma pode se tornar uma excelente ferramenta de vendas. **Ela é capaz de agregar uma infinidade de recursos e possibilidades que permitem ao empreendedor encontrar um grande número de pessoas mais inclinadas a fazer algum tipo de negócio com a sua empresa.**

Ao longo dos anos, testemunhamos o crescimento do marketing digital, sendo ele, hoje, uma das principais estratégias de divulgação para as pequenas, médias e grandes empresas. Nesse sentido, o Facebook surge como uma das principais ferramentas para fazer a publicidade de empresas e produtos.

O grande problema é que tudo ainda parece muito complexo, e nós resolvemos desmistificar essa plataforma. Neste e-book, mostraremos como é possível vender pelo Facebook e as melhores formas de utilizar a ferramenta. Continue lendo!





É POSSÍVEL VENDER PELO FACEBOOK?

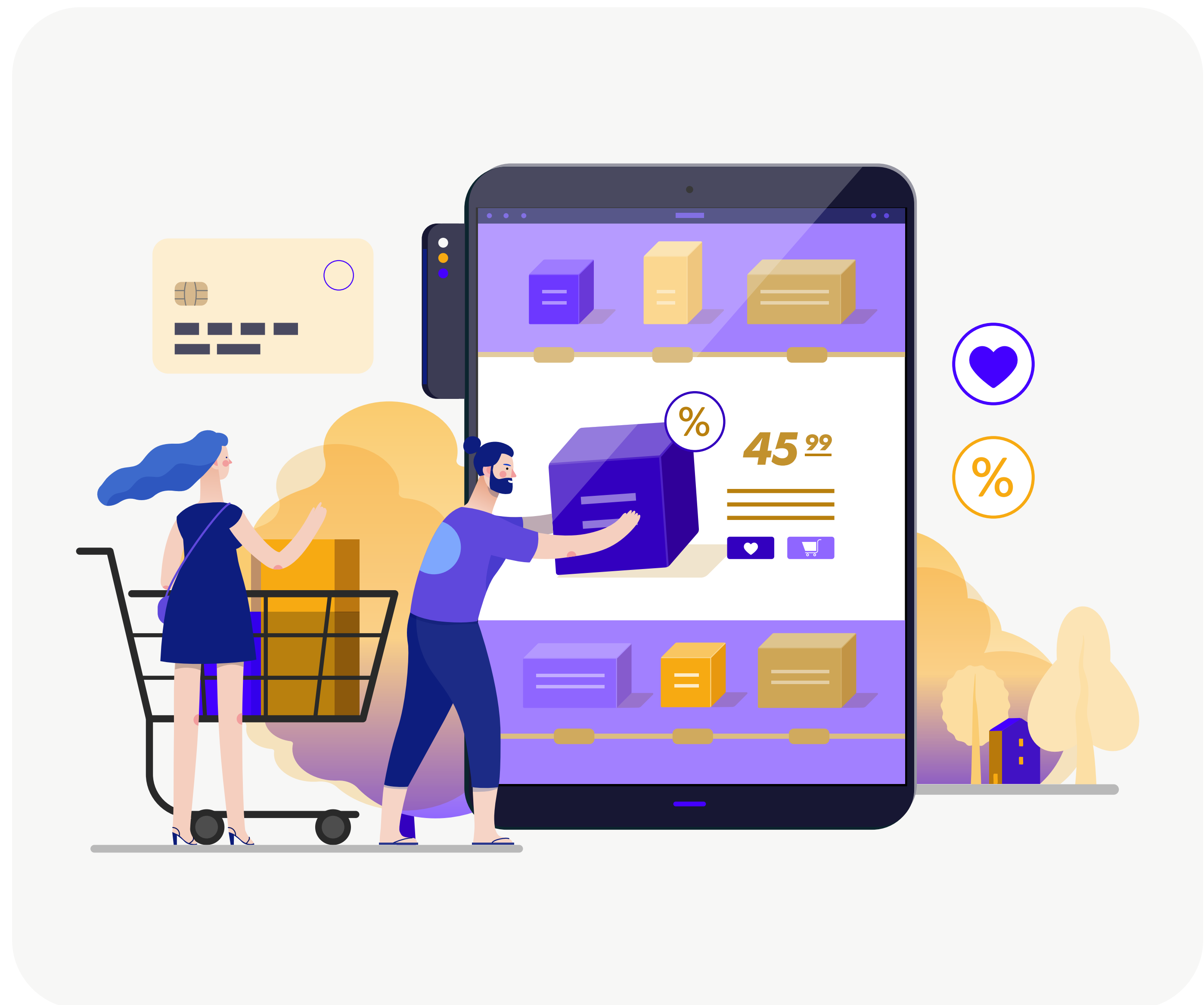
^

A resposta para essa pergunta é sim, e existem diversas formas de fazer isso. A primeira delas é utilizar as postagens patrocinadas para levar o usuário até as suas páginas de vendas ou de captura de dados. Em seguida, **o usuário realiza a tomada de decisão e se torna um cliente da sua empresa.**

A outra forma é comprar utilizando o próprio sistema de checkout do Facebook. Nesse caso,  **você cria uma loja na plataforma e o consumidor navega pelos produtos sem sair da rede social.** Essa possibilidade também existe no Instagram, que também pertence ao grupo do Facebook.

Essa última estratégia é interessante pois o usuário não sai da rede social. Assim, você utiliza toda a credibilidade e segurança da plataforma para facilitar a venda.

Vale a pena ressaltar que como o Facebook tem milhões de usuários no Brasil, e nem sempre é necessário investir para fazer o anúncio chegar a um número grande de pessoas. Existem muitos casos em que é possível fazer o trabalho organicamente, utilizando os seus próprios seguidores.





## Pontos de atenção ao vender pelo Facebook

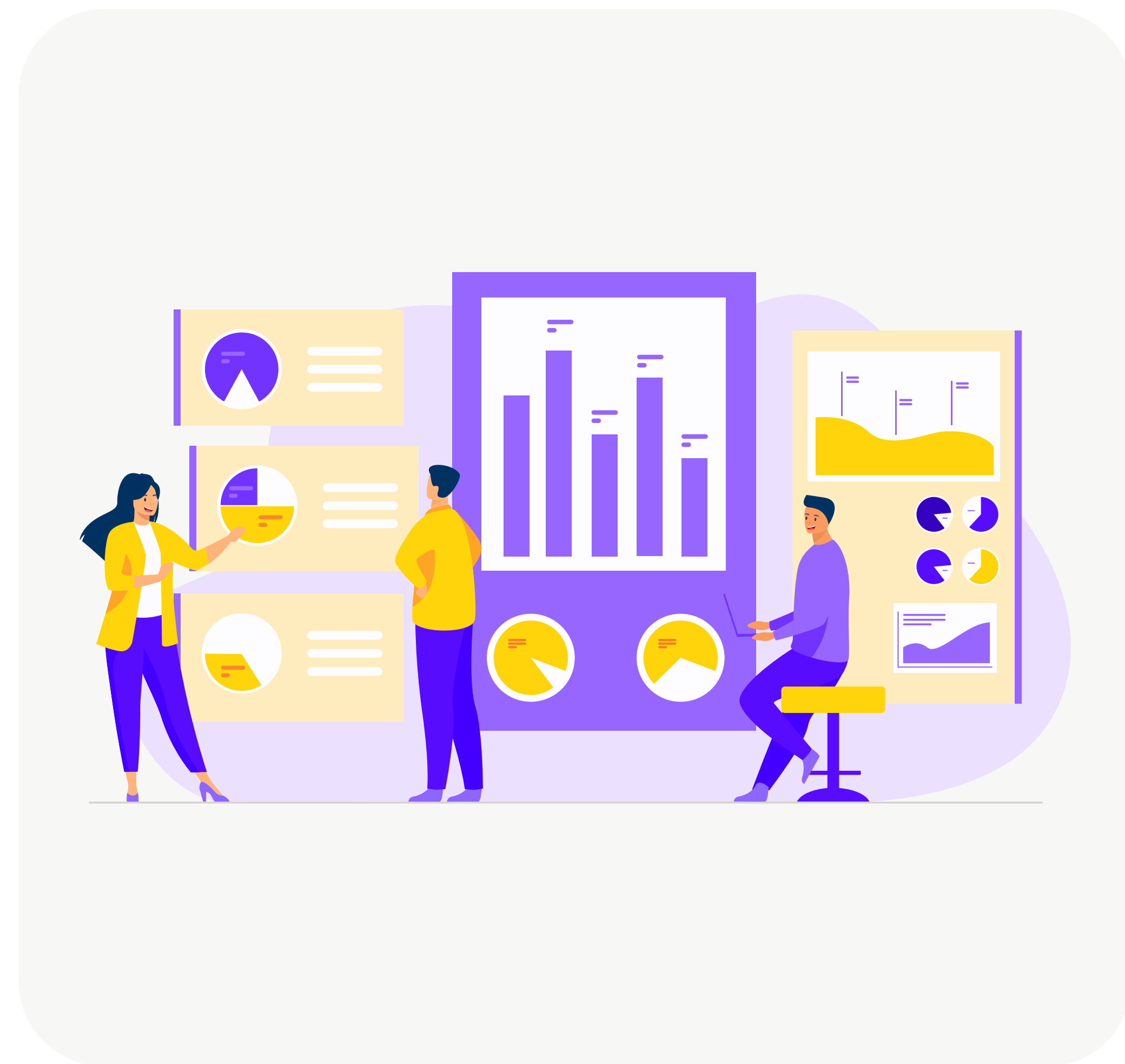
Entre os principais pontos de atenção que você deve ter para vender no Facebook, podemos destacar os seguintes:

- **análise e estudo do público**, enviando as suas postagens a pessoas que têm interesse em seus produtos e serviços;
- verificação de todas as diretrizes da plataforma;
- análise das métricas oferecidas pela própria plataforma.

Lembre-se de ter sempre atenção em relação à captura de dados dos clientes, respeitando as determinações da Lei Geral de Proteção de Dados.

Além desses pontos, também é muito importante ter uma conta empresarial na plataforma. Ela é chamada de Business Facebook. Nessa área você terá acesso ao gerenciador de anúncios, que carrega todas as ferramentas profissionais de divulgação. Nela, também é possível criar e gerenciar as suas páginas e postagens que visam atingir o público organicamente.

É POSSÍVEL VENDER PELO FACEBOOK?



Além disso, também é importante selecionar a forma de pagamento. Basicamente, você pode inserir créditos pagando um boleto, bem como com um cartão de crédito ou PayPal.



## Cases de sucesso de empresas que vendem no Facebook

Para mostrar o potencial de atração que o Facebook possui, apresentaremos dois cases de sucesso de grandes companhias que utilizam a plataforma para vender. Um deles é um dos maiores bancos do Brasil, o Itaú. **Para reforçar o posicionamento da sua marca e se conectar com novos clientes, a marca decidiu utilizar a plataforma.**

Dessa forma, o Facebook foi utilizado para veicular anúncios e publicações impulsionadas para atrair novos clientes. Segundo [dados do portal Agência de Conteúdo](#), os resultados obtidos pela companhia foram os seguintes:

- crescimento de 33% na lembrança da marca;
- aumento de 15% na intenção de se tornar um cliente;
- 15% de crescimento na associação de mensagens.

Outro exemplo que podemos destacar vem de uma empresa menor, que atua especialmente na comunidade da Rocinha, no Rio de Janeiro. O foco foi apostar em uma estratégia para alcançar um novo foco para a Mega Lanche's, uma empresa especializada em delivery e que se tornou um grande case de sucesso no Facebook.

Devido ao potencial de alcance oferecido pela plataforma, o proprietário resolveu investir em uma página na rede social, utilizando a própria fanpage para fazer os pedidos. Segundo dados da Agência de Conteúdo, os resultados foram os seguintes:

- aumento de 70% dos pedidos originários do Facebook;
- crescimento nas operações da empresa, possibilitando a criação de novas franquias.





## Principais diretrizes para quem quer vender pelo Facebook

**Um dos principais cuidados que você deve ter ao pensar em vender pelo Facebook é analisar bem as diretrizes da plataforma.**

Basicamente, elas são pautadas nos seguintes pilares:

- promessas reais, evitando ofertas muito fortes com compromissos que não podem ser firmados;
- uso de linguagem adequada, sendo proibidas palavras de baixo calão ou muito apelativas;
- uso correto de imagem, evitando o sensacionalismo. Além disso, não pode haver mais de 20% de palavras nas fotos.

Além disso, existem regras e diretrizes específicas para alguns produtos, bem como serviços ou questões políticas. **É muito importante ter atenção a esses detalhes, pois uma simples infração pode fazer com que a sua conta seja cancelada e a sua empresa fique impedida de fazer anúncios.**



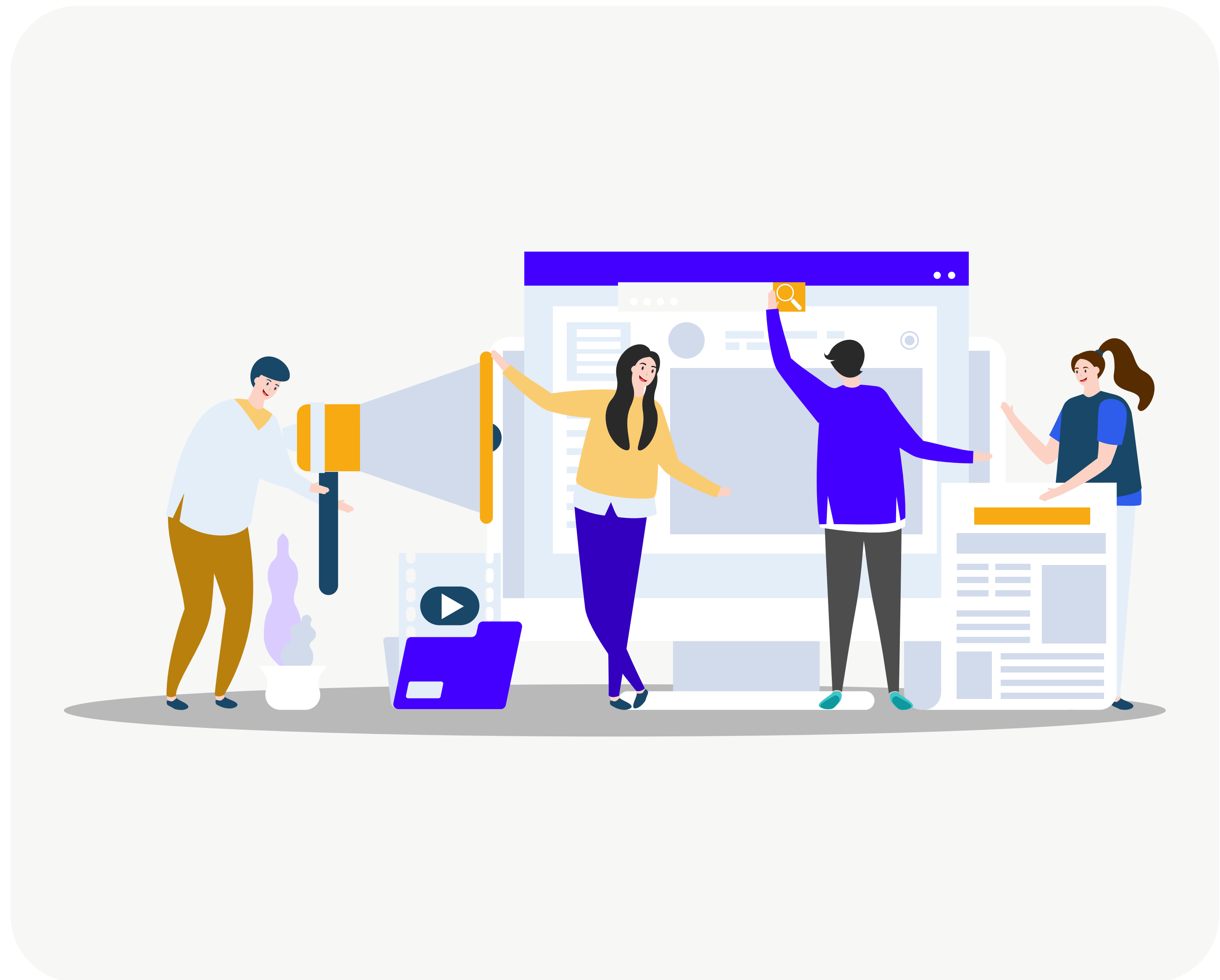
**QUAIS SÃO AS POSSIBILIDADES DE VENDER NO FACEBOOK?**

Quando falamos em vender pelo Facebook, nós temos inúmeras possibilidades. Entre elas, separamos as principais. Continue lendo!

## Crie conteúdos que gerem valor

Um dos pontos mais importantes em relação às vendas pelo Facebook é fornecer conteúdos que gerem valor aos usuários que os receberão. Nesse caso, é preciso ter atenção a um detalhe importante: essa rede social é um local focado em entretenimento. Logo, a pessoa que acessa a plataforma não está procurando algo para comprar. É diferente do usuário que entra em um site de e-commerce, por exemplo.

Assim, **inicialmente, o que você deve oferecer aos seus seguidores é um conteúdo de alto valor, que efetivamente agregue algo em sua vida** — seja um entretenimento ou uma informação relevante. A oferta deve vir sempre em momentos posteriores, depois que o usuário entende que o seu foco é não somente vender, mas, sim, criar valor para ele.





## Use o tráfego pago

O Facebook é uma rede social gigantesca. Em outro tópico deste artigo nós mostraremos um pouco dos números dessa plataforma.

Logo, **o potencial de alcance orgânico é muito grande** e é perfeitamente possível ter bons resultados sem investir. Mas com o tráfego pago é possível potencializar rapidamente as suas vendas.

Basicamente, você insere um valor diário no gerenciador de anúncios e faz uma postagem patrocinada. Desse modo, o próprio Facebook enviará a sua mensagem para o perfil de pessoas que foi estabelecimento no momento de cadastro do anúncio.

O tráfego pago também pode ser utilizado nas ferramentas do Instagram. Desse modo, você pode criar postagens, vídeos, stories e reels patrocinados, enviando a publicação para as pessoas que têm mais chances de se relacionar com a sua empresa. Ou seja, **podendo fazer um cadastro, ou, até mesmo, uma venda.**

## Monte um catálogo

Por fim, também é interessante pensar na possibilidade de montar um catálogo. Essa é uma das principais funcionalidades existentes na plataforma. Por meio dela, é possível ampliar a presença da sua empresa nas redes sociais, aumentando a sua visibilidade e garantindo um aspecto mais profissional do seu negócio.

Desse modo, em alguns poucos passos você monta um catálogo com os seus produtos e demonstra aos seus usuários. Assim, é possível adicionar um item ou integrá-lo em sua conta business no Facebook. Os produtos são comercializados pela própria plataforma de comércio eletrônico oferecida pela rede social.

O catálogo do Facebook funciona, basicamente, como um e-commerce dentro dele. Os seus clientes podem navegar e conhecer mais os seus produtos, abrindo a oportunidade de comprar vários outros de uma só vez ou, ainda, retornar para fazer outras compras.



**VALE A PENA APOSTAR NESSE CANAL PARA VENDER?**



**D**epois de entender que é possível vender pelo Facebook e como isso pode ser feito, você vai conferir se realmente vale a pena apostar nesse canal de venda. Para tanto, conheça os principais benefícios que a plataforma pode proporcionar.

### **Possibilidade de aproveitar o tráfego de uma das maiores redes sociais no Brasil**

O Brasil é o terceiro país do mundo que mais utiliza redes sociais, e o Facebook está entre as mais acessadas nesse ambiente. Além disso, **essa plataforma tem aproximadamente 130 milhões de usuários no Brasil, dos 2,85 bilhões que existem no mundo.**

Ao utilizar essa plataforma como uma ferramenta de divulgação você tem a oportunidade de abranger uma parcela dessa população, enviando as suas mensagens e soluções.



## Processo de venda mais ágil

Outro benefício interessante é que a jornada do consumidor pode ser composta por caminhos mais curtos. Ou seja, ele pode consumir um conteúdo e, logo depois, se interessar em adquirir os seus produtos e já se tornar um cliente da sua empresa.

A razão para que isso aconteça é muito simples. Primeiro, **as pessoas estão cada vez mais acostumadas a adquirirem produtos e serviços na internet.**

Além disso, o Facebook tem um bom engajamento, o que gera credibilidade e autoridade. Sendo assim, aumentam as chances de uma pessoa realizar um negócio.





## Possibilidade de fazer a segmentação

O Facebook tem uma capacidade de segmentação impressionante. É possível criar públicos com uma grande especificidade, definindo sua região, gênero, idade, formação acadêmica, interesses, páginas curtidas etc.

Uma segmentação bem elaborada pode fazer toda a diferença em sua estratégia de divulgação. Isso porque a sua mensagem chegará até as pessoas que têm mais interesse em suas postagens.

O foco do Facebook é enviar as suas postagens para o máximo de usuários que se interessam por elas, e as ferramentas de segmentação são funções que garantem essa possibilidade.





## Possibilidade de fazer o remarketing

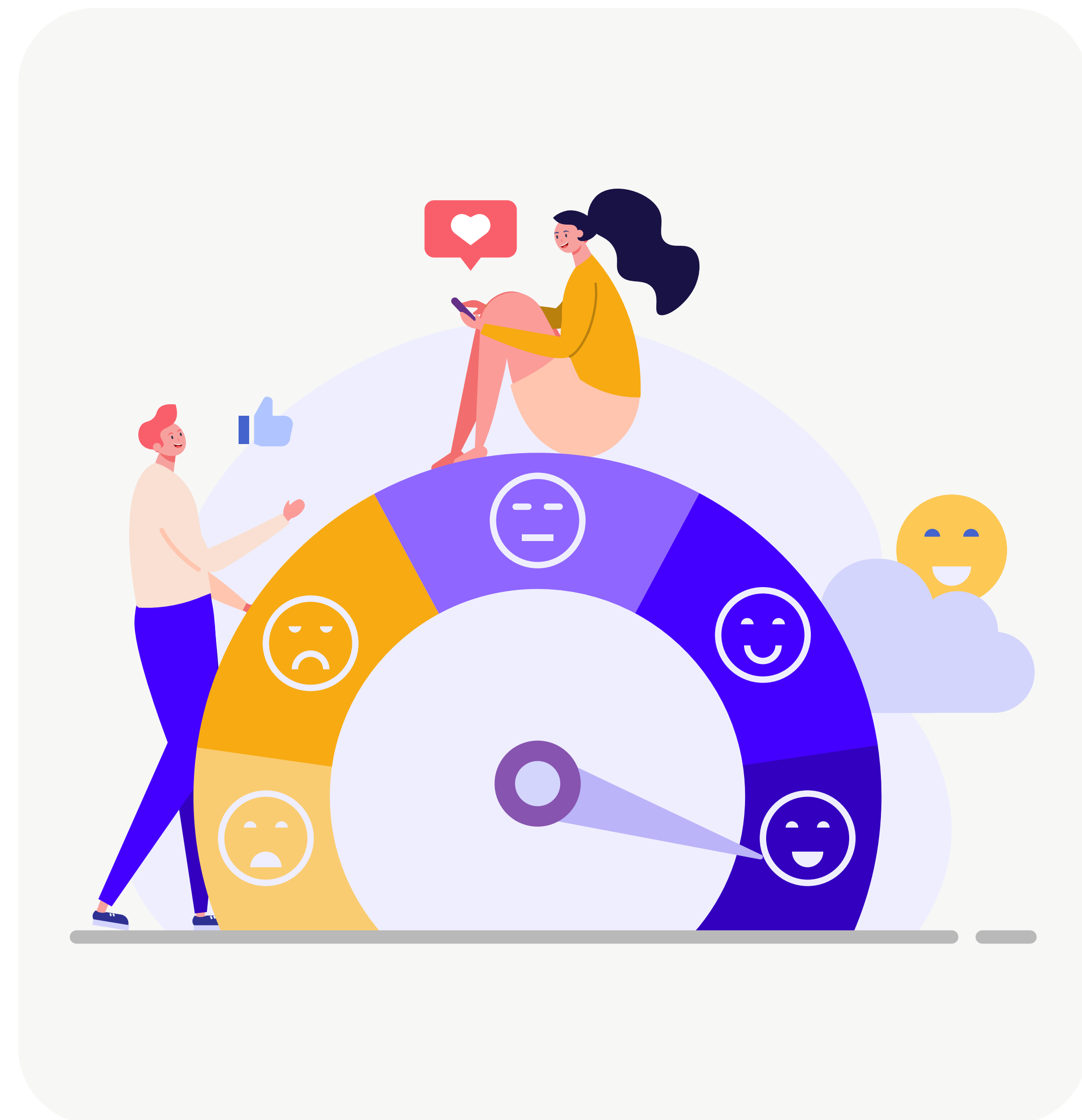
Outra vantagem interessante do Facebook é a possibilidade de fazer o remarketing. Basicamente, é uma função que envia outras publicações para pessoas que já tiveram algum tipo de contato com a sua empresa. Isso só é possível graças aos pixels instalados nas páginas ou sites da sua empresa.

Ao ver novamente a mensagem do seu negócio, a pessoa tem mais chances de se interessar pelo conteúdo, abrindo a oportunidade de fazer novas vendas.

## Transformação de simples visitantes em clientes fiéis

Por fim, você pode transformar simples visitantes em clientes fiéis do seu estabelecimento. Isso porque, quando um usuário faz uma compra, ele entra para a sua lista de consumidores. Logo, abre-se a oportunidade de iniciar todo o processo de fidelização. Isso pode ser feito por meio do envio de conteúdos exclusivos para esses clientes.

**Além disso, você também pode oferecer promoções, ofertas, condições de pagamento diferenciadas e outras vantagens exclusivas. Dessa forma, esse consumidor pode ter mais chances de fazer novas compras e, geralmente, com um ticket médio elevado.**





CONCLUSÃO



Como você pode perceber, é possível vender pelo Facebook, e essa ferramenta é uma das mais importantes quando o assunto é marketing digital — especialmente por causa das demais plataformas vinculadas a ele, como as que pertencem ao Instagram.

Portanto, aproveite as dicas deste conteúdo e comece a sua jornada de vendas no Facebook o quanto antes. Além disso, é muito importante conferir as políticas da plataforma e as melhores práticas exigidas pela companhia.



O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.