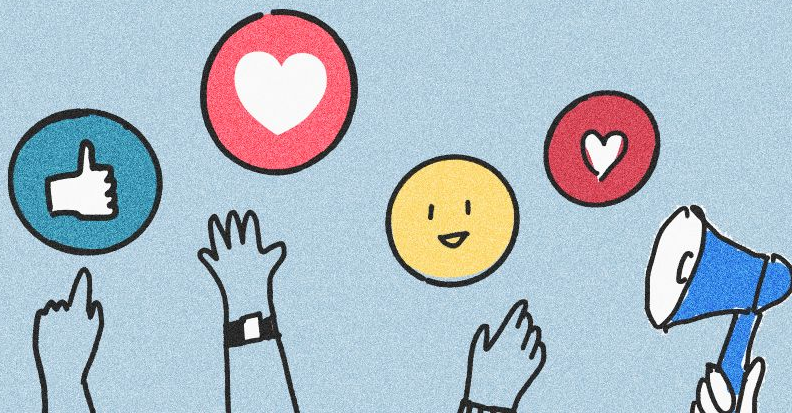


REDES SOCIAIS

Um mundo de oportunidades
na palma da sua mão



Introdução

Já imaginou conseguir chegar no cliente certo, na hora certa? Esse é o poder das redes sociais. Se você não está atuando nelas hoje, está perdendo dinheiro e impedindo que seu negócio acesse as melhores oportunidades de vendas do mercado. Nesse e-book, vamos aprender a iniciar essa jornada nas redes da maneira certa!

Conteúdo produzido por

Sabrina Beltrão

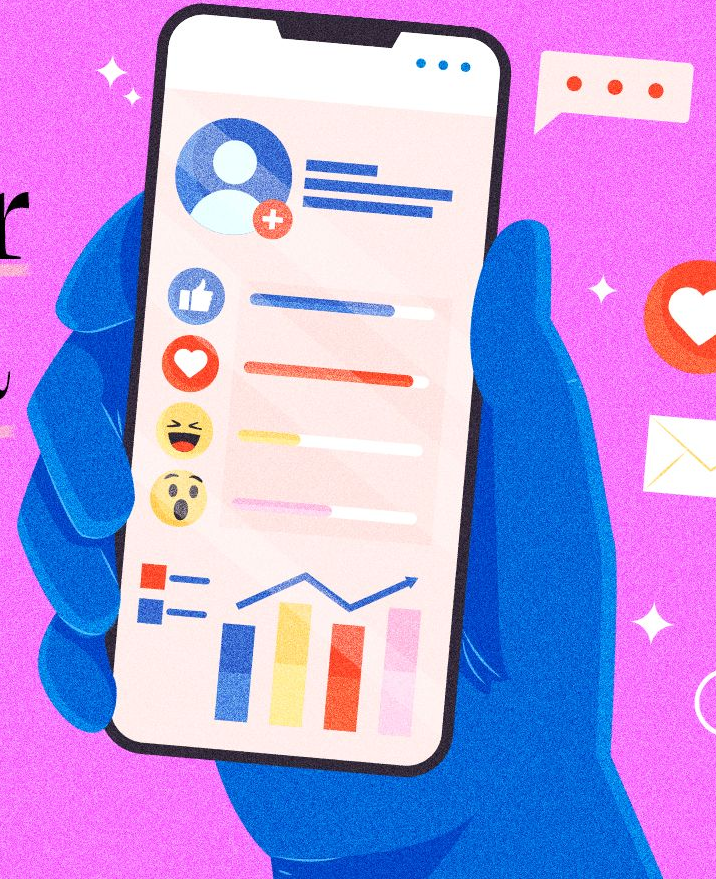
@sabrina.beltrao.9

Gestora
de marketing
pessoal

Criadora do
*POSTA QUE
cresce*



O poder de crescer
o seu negócio está
em suas mãos



Com o digital ficou mais acessível fazer seu negócio acontecer. Se antes, precisávamos de muita estrutura e dinheiro pra crescer sua empresa, hoje, com o celular na mão, você consegue aumentar suas vendas.

Vamos analisar alguns dados?

O Brasil é o 3º país que mais usa redes sociais

No Brasil, são mais de 150 milhões de usuários de redes sociais, e a taxa de usuários pelo total de habitantes é de 70,3%, um dos maiores dentre todos os países.

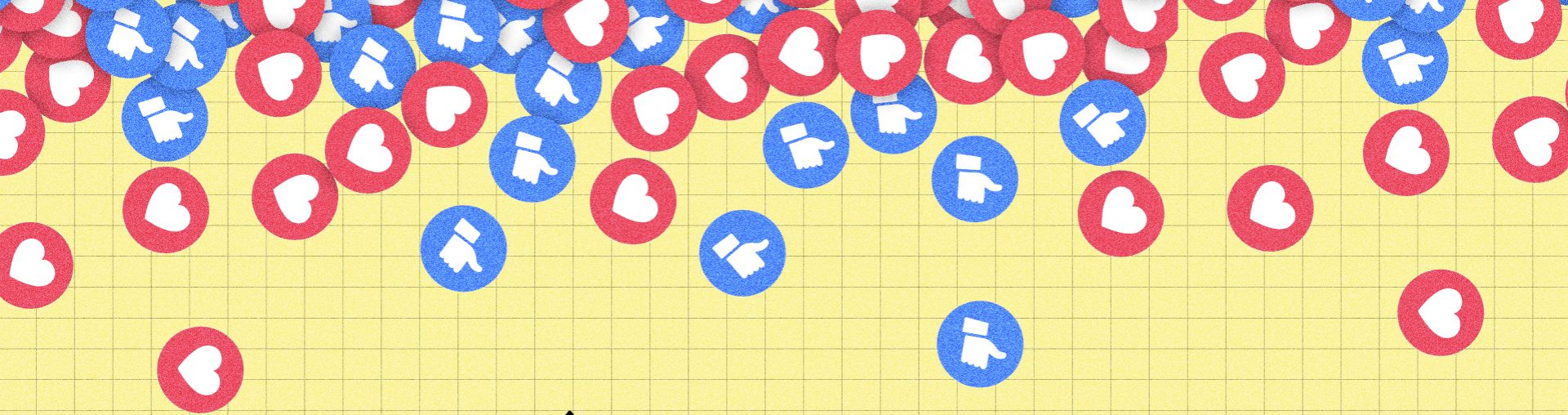
Cada vez mais conectados

Se em 2015 os internautas entre 16 e 64 anos passavam em média 6 horas e 20 minutos por dia conectado à internet.

No último ano, este número saltou para 6 horas e 54 minutos, **um aumento de mais de 8%.**

Se você acredita que não tem tempo para fazer seu marketing digital, provavelmente, está utilizando suas horas do dia para consumir conteúdos aleatórios, sem nem perceber!

Então, chega de dedicar seu tempo para olhar os posts dos outros e use esse tempo para produzir os seus posts. Reflita, o seguinte, sobre as redes sociais...



Se você usa,
imagina seu cliente?

Para você entender um pouco mais sobre quais redes sociais escolher e por onde começar, trouxemos um panorama.



Panorama das
REDES

INSTAGRAM



✔ Barata pra começar

✔ Tem diferentes formatos pra
você chegar no seu cliente
Story, Reels, igtv e lives

✔ Você se aproxima e gera confiança!

✔ Pode anunciar e vender!

YOUTUBE



- ✔ Seja encontrado por seu cliente e gere autoridade!

- ✔ Produza conteúdo em vídeo e gere autoridade.

- ✔ É uma plataforma de longo prazo

- ✔ É o segundo buscador mais acessado, perdendo apenas para o Google.

FACEBOOK

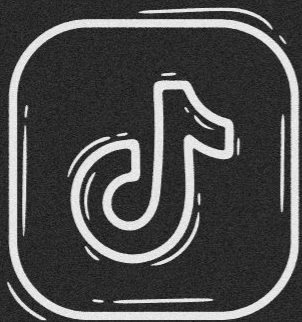


✔ Não é mais a preferida,
✔ mas é popular e bastante
acessada.

✔ Entenda se seu público
ainda gosta dessa rede

✔ Boa estrutura
para anunciar!

TIK TOK



- ✓ Explosão de crescimento no Brasil
- ✓ Dita tendências e modinhas
- ✓ Plataforma que se aproxima muito do público por ser leve
- ✓ Tik tok ads

LINKEDIN



Rede social mais séria e
focada no mercado
profissional

Agora que você já conhece mais sobre cada rede social, para decidir por onde começar, analise as seguintes perguntas:

Com qual você mais se
IDENTIFICA?

→ Ao escolher a rede social que mais se identifica, você terá mais facilidade em criar conteúdos, entender os formatos ideais e captar rapidamente o que está em alta e as tendências do mercado.

A large, horizontal, pink brushstroke with a textured, painterly appearance serves as a background for the text. It is centered on a light yellow background with a fine grid pattern.

Qual o SEU
CLIENTE
usa?

Não adianta escolher uma rede social que gosta, mas que seu cliente não está lá! Afinal, o seu objetivo é vender!

Então, faça uma pesquisa com seu público-alvo e identifique qual é a rede social favorita do seu cliente ideal. Quais formatos ele gosta de consumir e comece por aí!

Mas, atenção!

Não finja ser o que não é ou ter o que não tem para vender mais.

No processo de convencimento e quebra de barreiras com sua audiência, você precisa se manter verdadeiro e identificar os pontos fortes do seu negócio.

Quando finge ter um produto ou serviço que não faz parte de sua realidade, o público percebe e os resultados são diretamente afetados.

Os seus seguidores se transformarão em clientes, quando você entender que do outro lado existem pessoas. E pessoas se conectam com pessoas reais.

Vamos para a prática?

Preparamos um circuito de atividades para que você consiga dar os primeiros passos em relação ao seu planejamento de redes sociais.

Entenda que é mais simples do que parece, mas a diferença está na execução das atividades.

Circuito do


MKT DIGITAL

Escolha uma para
COMEÇAR

Esteja disponível nesta rede social. A demora de resposta com seu público pode prejudicar suas vendas. Então, escolha uma rede e se mantenha constante nela.

Além disso, escolha para onde você levará o seu público e realizará o fechamento de vendas.

Nossa sugestão é levar para o Whatsapp business, site de vendas ou a loja online do seu negócio.



**ME FALA MAIS SOBRE
A SUA EMPRESA?**

- **Todo negócio tem uma história. Muitas vezes, não conseguimos vender por falta de clareza dessa história, dos produtos e serviços que vendemos. Então, escreva em até 5 linhas a história da sua empresa.**
- **Depois, escreva quais são os 3 pontos fortes do seu negócio e analise se as suas redes sociais estão comunicando esses diferenciais.**
- **Mapeie agora quais as 3 oportunidades de melhoria que o seu negócio precisa ter para avançar no crescimento das redes. Ex. melhorar o equipamento de fotografia, aperfeiçoar a oratória...**
- **E por último, quais as 3 ações irá implementar em seu negócio para melhorar as suas redes?**

→ Treine: como seria contar a história da sua empresa em 1 minuto?

Se você consegue contar a história da sua empresa, quais produtos ou serviços vende em até um minuto, haverá mais clareza e facilidade de vendas.

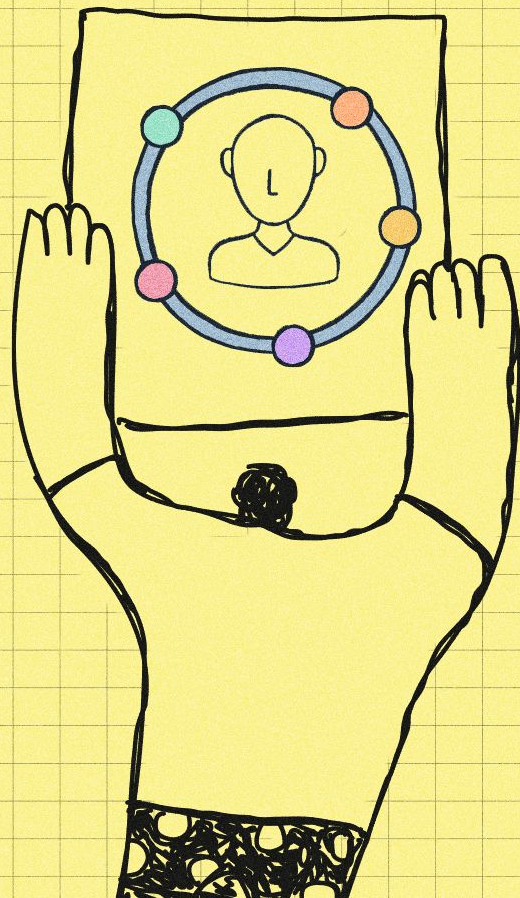
Nas redes sociais temos 2 segundos para chamar atenção e após isso conseguir vender o nosso peixe.

Então, quanto mais rápido você passar o que deseja, melhor.



O que você quer
VENDER?

- Qual serviço ou produto quero vender?**
- Responda essa pergunta e analise seu perfil de rede social.**
- Reflita: está claro o que eu vendo ou faço nas minhas postagens?**



para
QUEM?

Vamos estudar seu cliente ideal?

- Qual a classe social?
- Qual a idade?
- Onde moram?
- Quais as principais dificuldades em relação ao seu nicho?
- Quais os maiores desejos em relação ao seu nicho?
- O que deixa seu cliente sem dormir?
- Quais suas redes sociais favoritas?
- Faça uma pesquisa com seu público e identifique suas principais características.

Exercício: Quais as 10 principais dificuldades do seu cliente ideal?

Mapeie quais as principais dores o seu cliente tem em relação ao seu nicho.

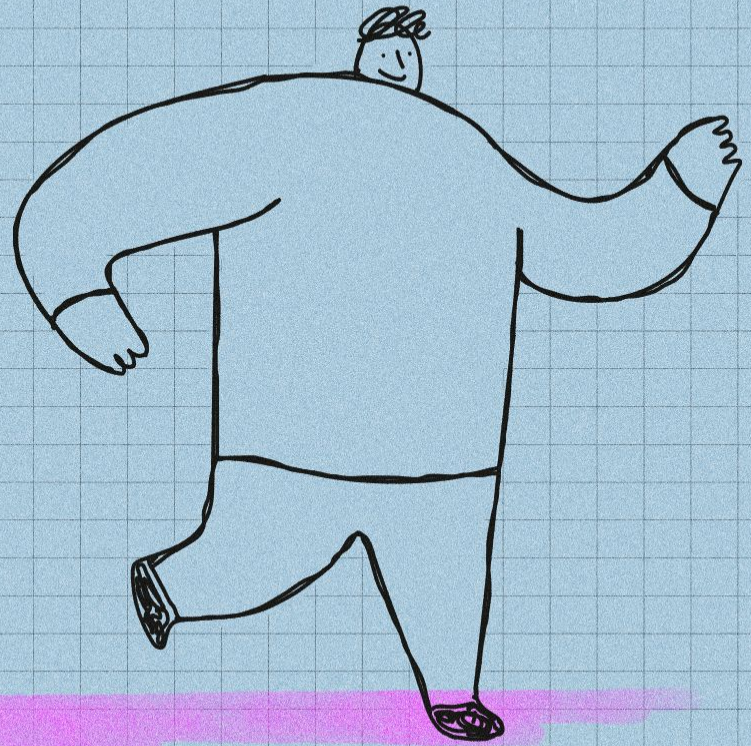


como você quer
POSTAR?

Vamos tomar decisões importantes:

- Qual rede social você vai postar?
- Quantos posts irá fazer na semana? Sugestão: faça 1 post por dia (no mínimo)

seus primeiros
PASSOS



Vamos aprender agora como produzir posts que vendem

- Pegue a lista das 10 principais dores e dificuldades do seu cliente ideal e para cada dor, pense em 3 temas de conteúdo que podem ajudá-lo a solucionar essa dificuldade.**
- Vamos analisar alguns exemplos de Dificuldade x Temas de conteúdo para o público que tem dificuldade de postar nas redes sociais.**

MEDO DE GRAVAR VÍDEOS

- Como superar?

- O vídeo que faz seu cliente comprar

- Medo de não saber o que falar nos vídeos

TÁ TRAVADO NO CONTEÚDO

- Como diversificar os posts sem ficar chato?

- Como criar conteúdo que aumenta a sua autoridade?

- Como produzir o conteúdo do mês em 2 dias?

Agora é a sua vez!

Escolha 1 dor do seu cliente ideal e mapeie 3 temas de conteúdo que o ajudarão a solucionar essa dificuldade.

MINHA DOR É:



BORA PARA A

AÇÃO!

Escolha
1 TEMA

e grave o seu primeiro vídeo!

**Marca o @sebrae e nos conta como foi a experiência!
Se você travou e ainda não conseguiu agir, lembre-se:**



A AÇÃO CURA O MEDO



Obrigada!!

Agora que tal aproveitar a visita ao nosso blog e conferir alguns conteúdos mais aprofundados sobre o assunto. Vamos lá?

**www.pe.sebrae.com.br
08005700800**