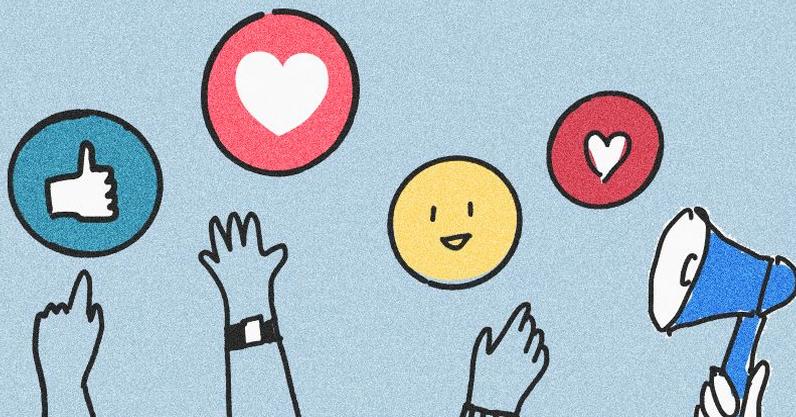


# REDES SOCIAIS

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

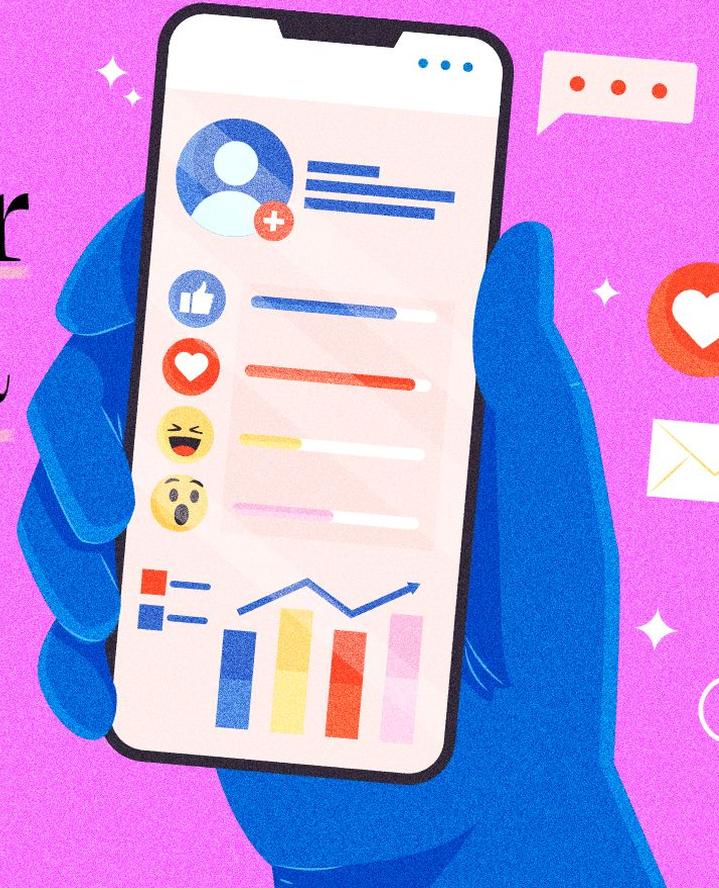
@sabrina.beltrao.9

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.

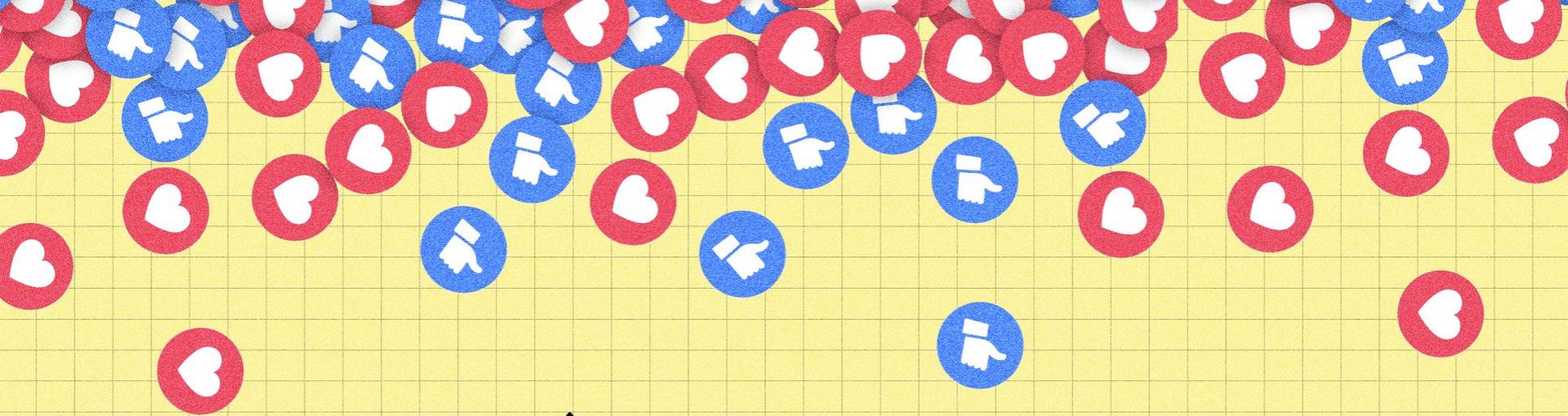
# Cada vez mais conectados

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

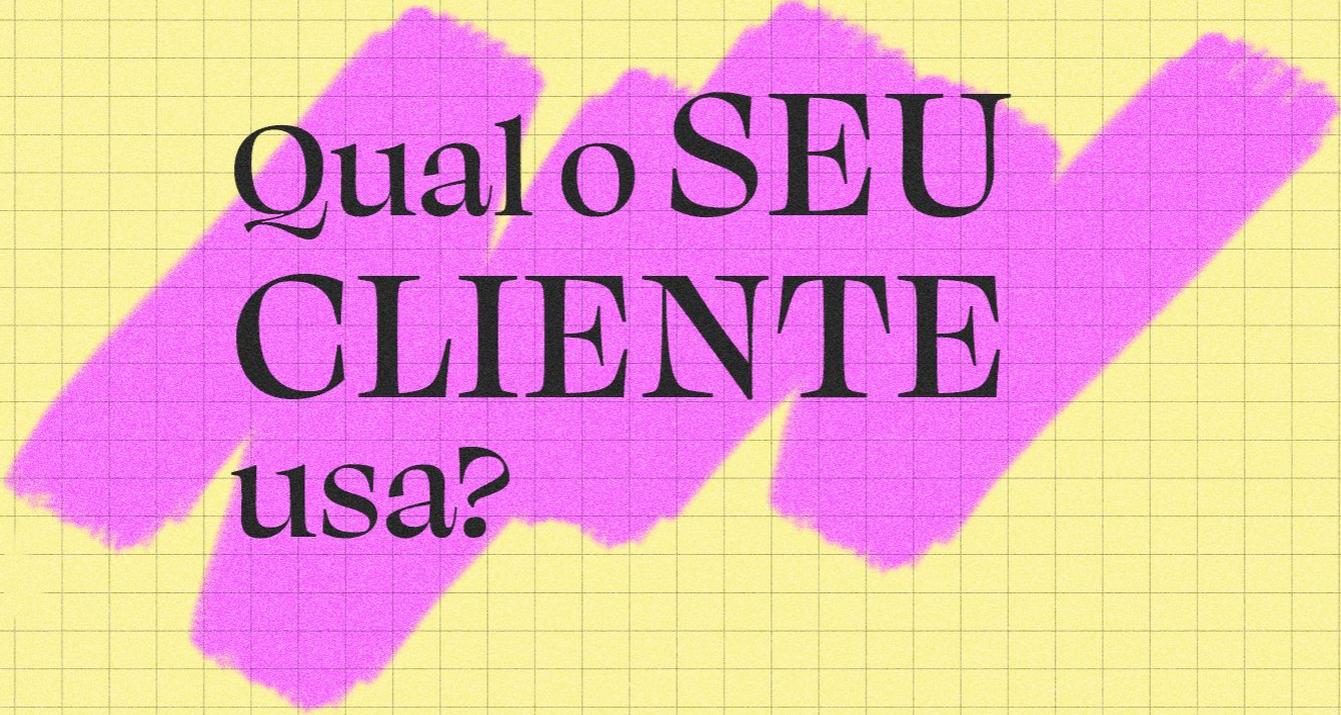


Rede social mais séria e  
focada no mercado  
profissional

**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.**

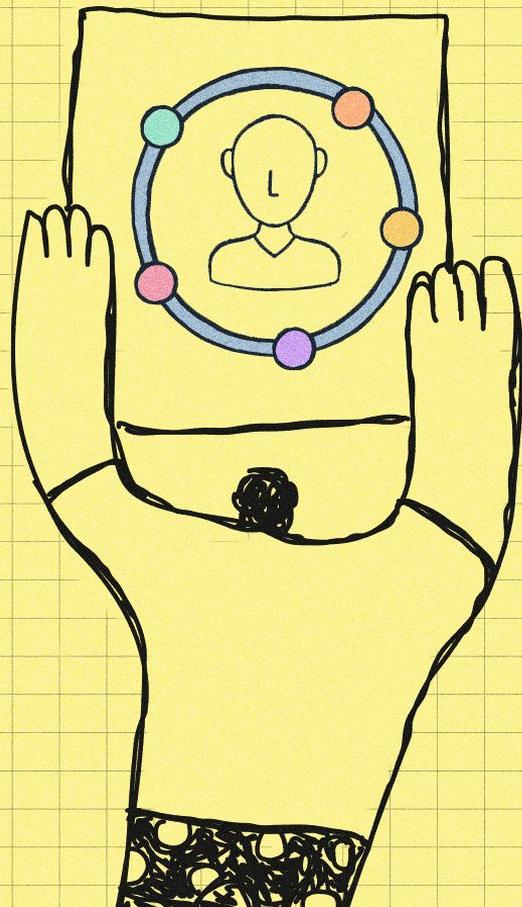
**Nas redes sociais temos 2 segundos para chamar atenção e após isso conseguir vender o nosso peixe.**

**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.**

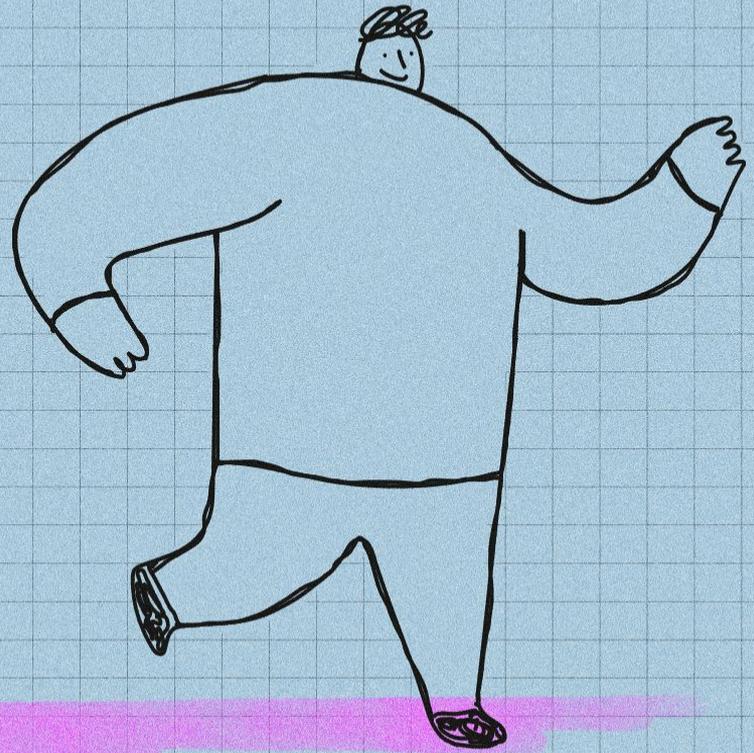


como você quer  
**POSTAR?**

# 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](http://www.pe.sebrae.com.br)  
08005700800**