

Caixa de Ferramentas >>>

# Facebook

## Parte 1

Se você empreende no Brasil e quer ter **sucesso** no seu negócio, sua empresa precisa estar no **Facebook!**

Com mais de 116 milhões de usuários, o Facebook possui diversos recursos para você ampliar, ao máximo, o relacionamento da sua marca com o público. Mas para contar com essa ferramenta poderosa, você precisa entender como usá-la.

Clique em **COMEÇAR** e acesse o passo a passo.



# Facebook para negócios

No caso das empresas, o ideal é ter um perfil no chamado Facebook Business. Ele tem recursos que ajudam a divulgar sua marca como produtos, serviços, preços, promoções e tudo que envolve seu negócio.

## O que você precisa para ter uma página empresarial no Facebook?

---

Você vai precisar de:

- Um email válido
- Um perfil pessoal ativo no Facebook



## Qual a diferença entre um perfil e uma página?

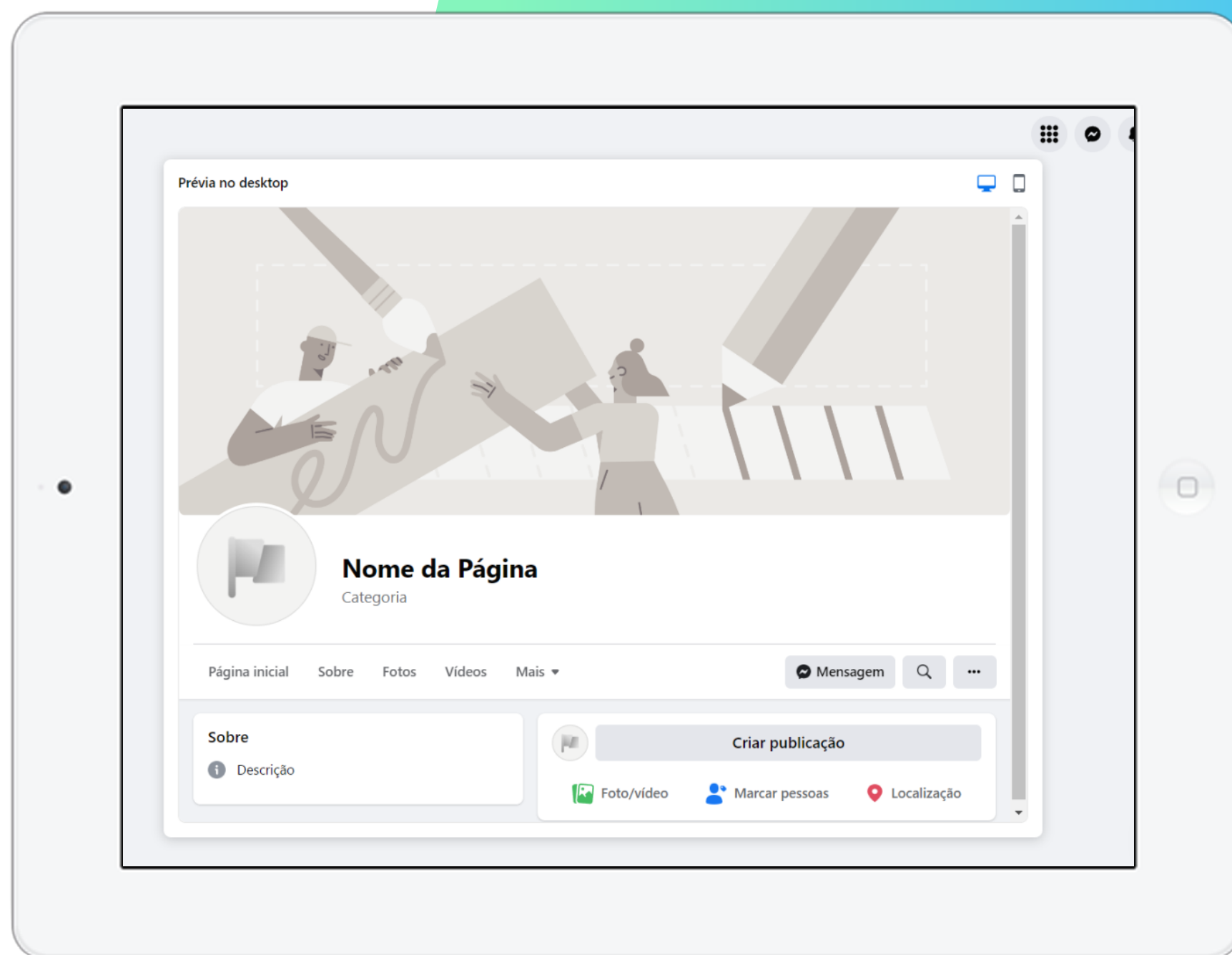
---

### A página:

- > Apresenta o conteúdo de maneira profissional e comprometida.
- > Possui ferramentas para dar visibilidade ao seu negócio.

### Perfil de usuário:

- > Não foi feito para uso comercial, mas para a conexão entre pessoas.
- > Nele você pode compartilhar informações sobre si mesmo.



# Importante!

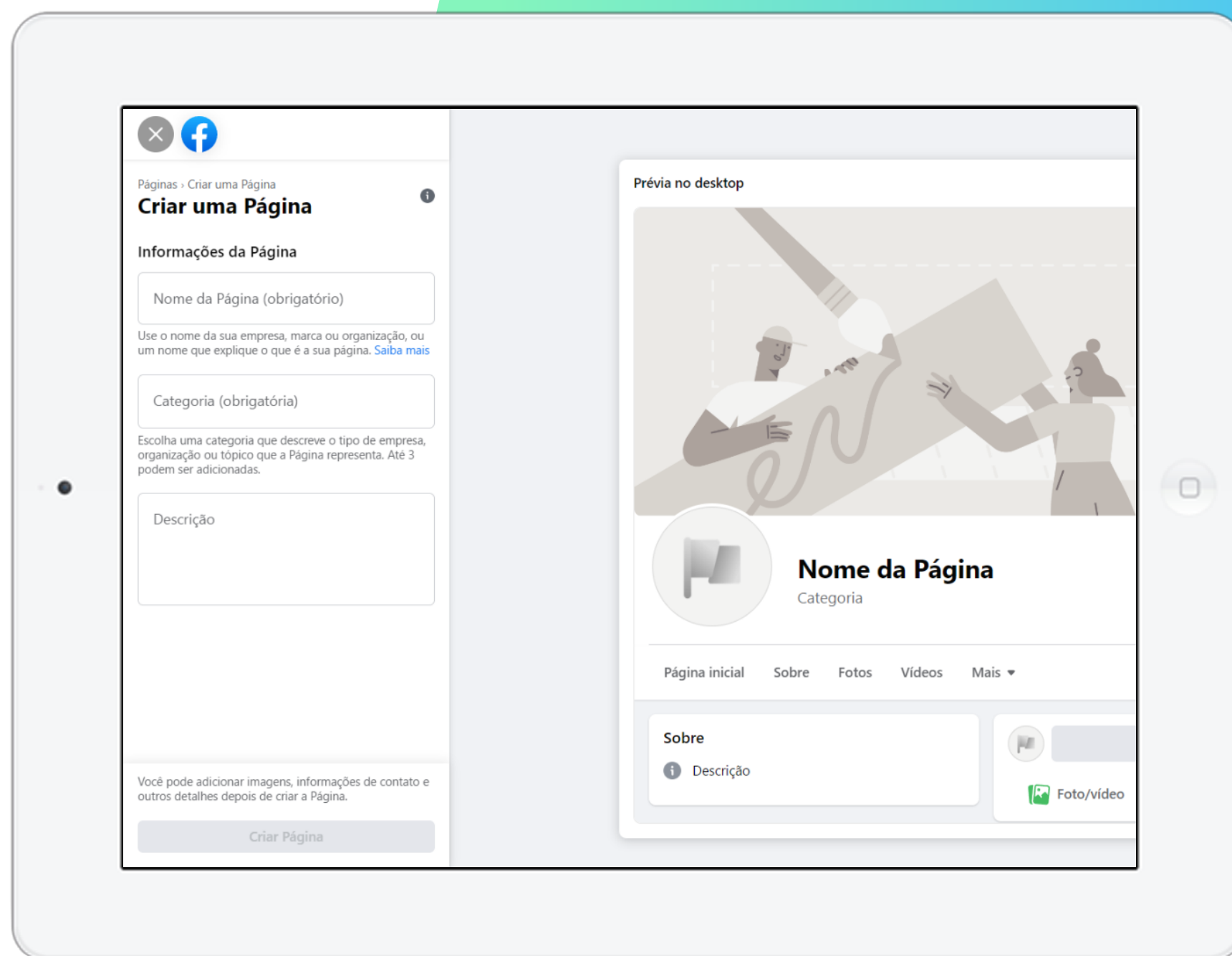
Lembre-se de que, para criar uma página é preciso ter uma conta no Facebook. Se você não tiver, precisará criar.

## Vamos começar?

---

### 1º Passo: Crie sua conta

- > Em seu computador, acesse seu **perfil** no Facebook, inserindo login e senha no site: facebook.com;
- > No seu perfil, clique em “+”;
- > Em seguida clique em “**página**”;
- > Preencha o nome, a categoria e a descrição da sua empresa;
- > Preencha todas as informações adicionais.



## Vamos começar?

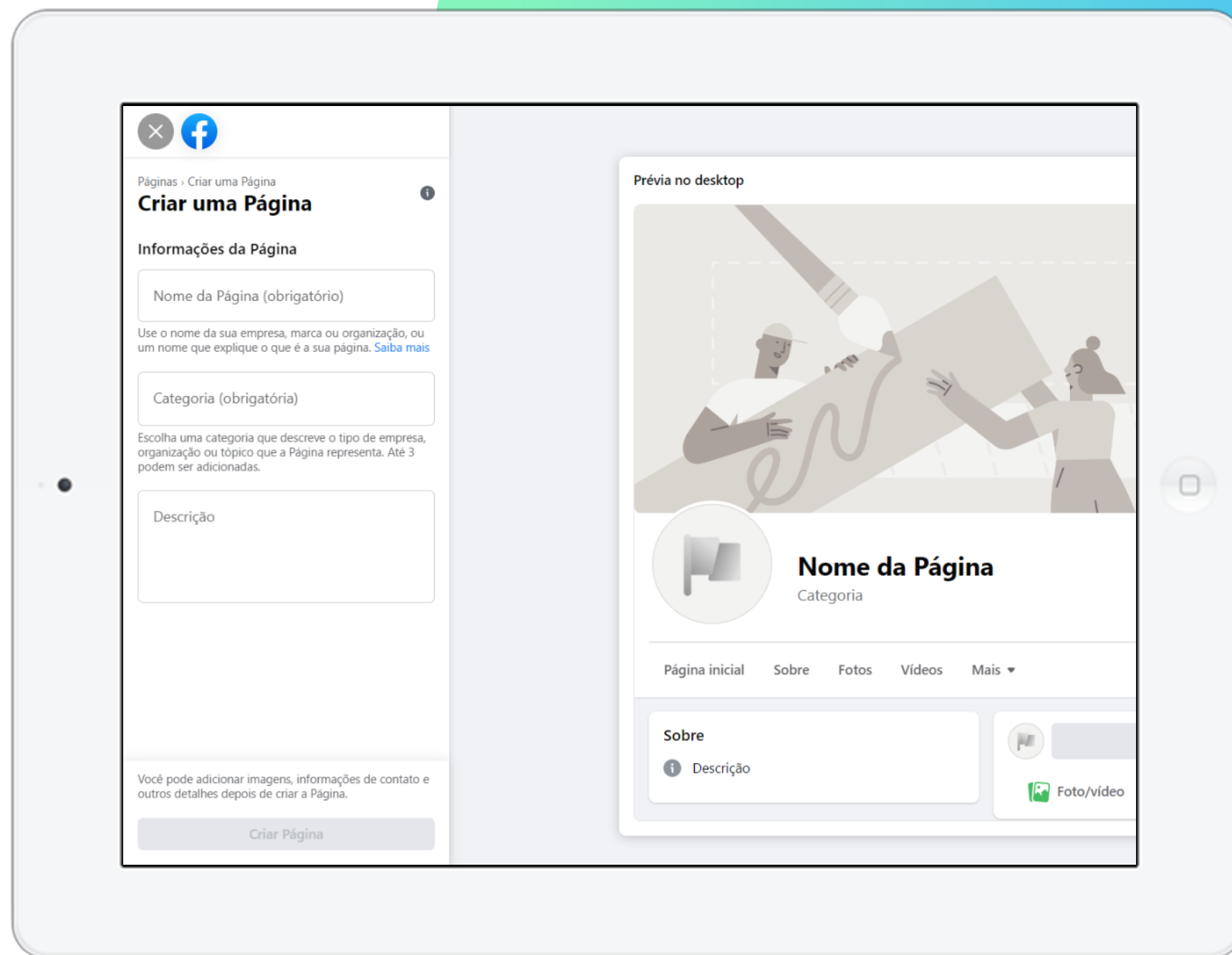
---

### 1º Passo: Crie sua conta

No campo da imagem, adicione a foto do logotipo da sua empresa.

- > Coloque a logo e uma foto de capa para dar autoridade e reconhecimento ao público.
- > O Facebook avisará se o seu perfil estiver incompleto.

O **Logotipo** é a representação visual da sua empresa, geralmente utilizada nas placas das lojas físicas.



## 2º Passo: Utilize o Facebook no seu celular

---

Usar o aplicativo no celular é uma forma prática de gerenciar o perfil.

Nele você pode:

- > Adicionar ou editar publicações de qualquer lugar.
- > Receber notificações quando alguém interagir com a sua página.







**Ferramentas do Facebook para seu negócio**

O Facebook disponibiliza diversas ferramentas para a sua empresa se destacar na rede.

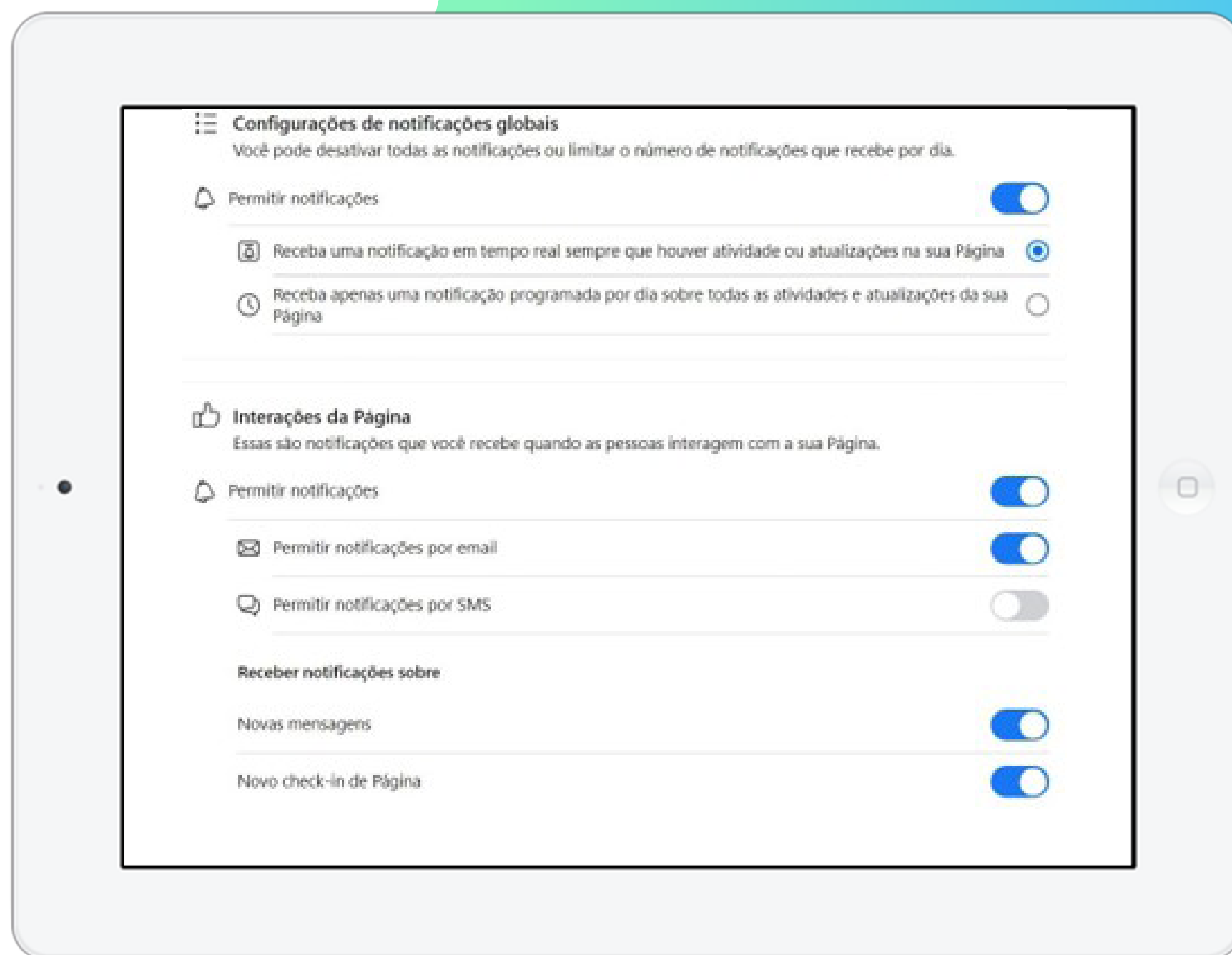
Nele, além de divulgar a sua marca, você pode acessar dados que te ajudam a melhorar suas **vendas** e seu **engajamento**.

Agora você irá aprender como aproveitar esses recursos.

## 1. Fique atento às notificações

Esteja atento às **interações** da página! Isso é essencial para criar um **relacionamento** positivo com seus clientes e ainda criar uma boa **reputação** na rede.

Além disso, mantenha as notificações ativas para interagir mais rápido com o público, ou seja, para responder comentários e mensagens o mais rápido possível.



## 2. Tenha cuidado para não “queimar” a sua marca

---

Seja cauteloso com as postagens. Certifique-se que a pessoa responsável pelas publicações:

- > Não dê opiniões pessoais nas postagens.
- > Não faça piadas de mau gosto, machistas, racistas ou de qualquer natureza que ofenda ao próximo e evite temas políticos.
- > Preze sempre pelo bom português: ponto final, vírgula, letra maiúsculas e acentos. O cliente merece uma boa grafia.

## 2. Tenha cuidado para não “queimar” a sua marca

---

- > Evite imagens de má qualidade.
- > Não replique fake news. Checar informações e fontes antes de compartilhar conteúdos é essencial.

### **Dica!**

Se precisar posicionar a sua marca **politicamente**, faça isso com muito cuidado e sempre respeitando opiniões alheias.

## 3. Configure bem a sua página inicial

Depois de criar sua página, existem vários recursos para você explorar.

- > Em “**vender produtos**” você pode configurar uma “vitrine on-line” e como os seus clientes podem finalizar as compras.
- > Em “**Adicionar horários marcados**” você poderá configurar os **serviços** oferecidos pela sua empresa, assim como, as **datas** e **horários** que os clientes podem entrar em contato.



### 3. Configure bem a sua página inicial

---

Em “**Organize eventos online pagos**”, você pode programar um evento da sua empresa. Ali é possível:

- > Convidar pessoas
- > Vender ingressos on-line
- > Configurar a forma de pagamento

O recurso “**Apresente seu Menu**” funciona como um cardápio ou catálogo. Nele você pode:

- > Adicionar o cardápio de produtos e serviços
- > Incluir fotos, informações e preços



## 4. Fique atento às informações da sua página

---

O ícone “**Informações**” mostra, de forma resumida, os principais dados que você precisa saber sobre a página.

- > É possível saber quantas pessoas são alcançadas pelas suas postagens.
- > Saiba também como anda o engajamento das suas publicações por meio do número curtidas na página.





## Dica!

Fique atento ao número de curtidas na página.  
Estabeleça **metas** de curtidas e um **plano** para alcançá-las.

## 5. Entenda as postagens orgânicas

Postagens orgânicas são os posts **não promovidos com investimento de dinheiro para alcançar mais pessoas**. Eles tem alcances de forma espontânea, “crua”.

São postagens mais rápidas. Por isso falam sobre algo pontual como:



## 5. Entenda as postagens orgânicas

Esses posts podem ensinar algo, entreter pessoas, gerar reflexões ou adicionar valor de alguma maneira.

Além disso, movimentam o feed e geram engajamento.”

### DICA!

Pense sempre em conteúdos que gerem engajamento.



