

Caixa de Ferramentas >>>

Facebook

Parte 3

Agora que você aprendeu como criar os seus posts, separamos algumas dicas para aprimorar a presença da sua marca nas redes sociais.

Clique em **COMEÇAR** e vamos lá!



11. Não esqueça dos stories!

Stories são muito usados para fluxo de posts diários.

Por isso, é interessante que você poste, pelo menos, 2 stories por dia.

O ideal é ter **frequência** nas postagens. Caso não consiga postar todos os dias, tente postar três vezes por semana.



11. Não esqueça dos stories!

- > Você pode publicar foto, texto, desenho, vídeo e boomerang.
- > É fundamental que a página do facebook esteja conectada ao Instagram.

DICA!

Por serem fáceis de produzir e editar, stories são ótimos para postar o dia a dia e contar novidades de forma rápida.



11. Não esqueça dos stories!

Você também pode utilizar outros recursos dos stories como, enquetes e perguntas para se conectar ao seu público.



Dica!

- > Aposte na interação. Pergunte, por meio de enquetes, o que os clientes gostam, deixe que votem no que querem ver, interaja ao máximo. O público adora!
- > Reposte stories quando os clientes marcarem sua empresa.
- > Poste fotos de produtos prontos para entrega.
- > Mostre um pouco da rotina.

12. Aposte nas transmissões ao vivo: as lives

- > Pelo aplicativo no celular, toque no ícone de publicação e, em seguida, “ao vivo” ou “live video”.
- > Para iniciar um **live** utilizando o Facebook no computador, selecione “ao vivo”.
- > Para criar um título e uma descrição para a sua live e clique em “iniciar transmissão ao vivo”.



12. Aposte nas transmissões ao vivo: as lives

DICA!

- > Defina um tema interessante ou dê opções de temas para o público escolher.
- > Divulgue a data da live nas redes sociais.
- > Você também pode pensar em uma série de lives para gerar visibilidade ou lançar produtos.



12. Aposte nas transmissões ao vivo: as lives

IMPORTANTE!

- Não faça lives todos os dias, escolha um dia da semana e tente manter as lives interativas para manter o público interessado.
- Monte um roteiro para não se perder nos assuntos.
- Acompanhe e responda os comentários da sua live. Dê importância para quem está assistindo.



12. Aposte nas transmissões ao vivo: as lives

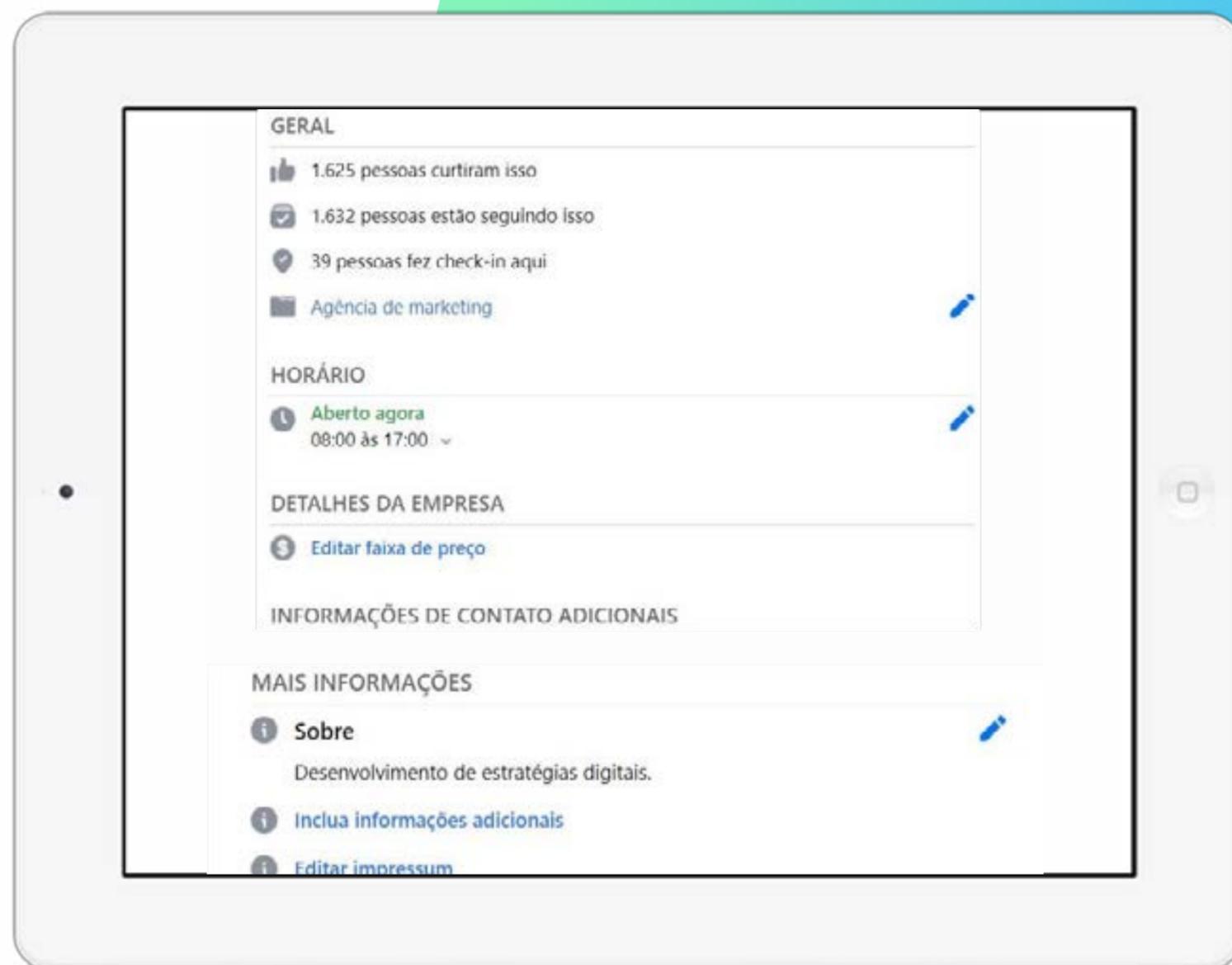
IMPORTANTE!

- > Garanta que há boa câmera, microfone, iluminação e internet.
- > Analise os resultados no final da live para saber o que deu certo e o que pode melhorar.



13. Fique atento às informações da sua página

- > Deixe as informações sempre corretas e atualizadas.
- > Preencha o máximo de informações sobre a sua empresa.
- > Confira se o **link** para o site da sua empresa está funcionando corretamente.

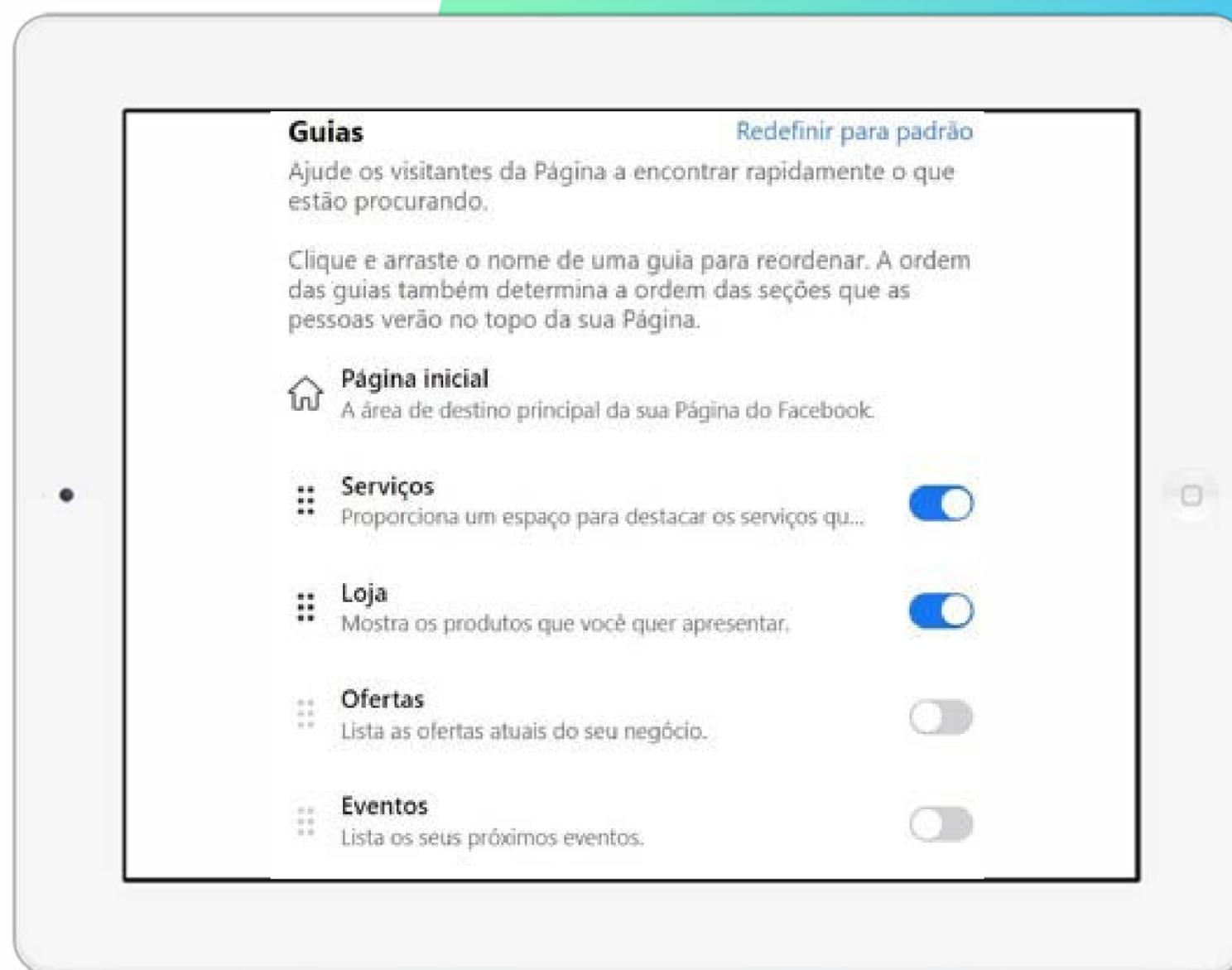


14. Ajude seu cliente com Modelos e Guias

- > Adicione serviços e os deixe visíveis na sua página inicial.

DICAS!

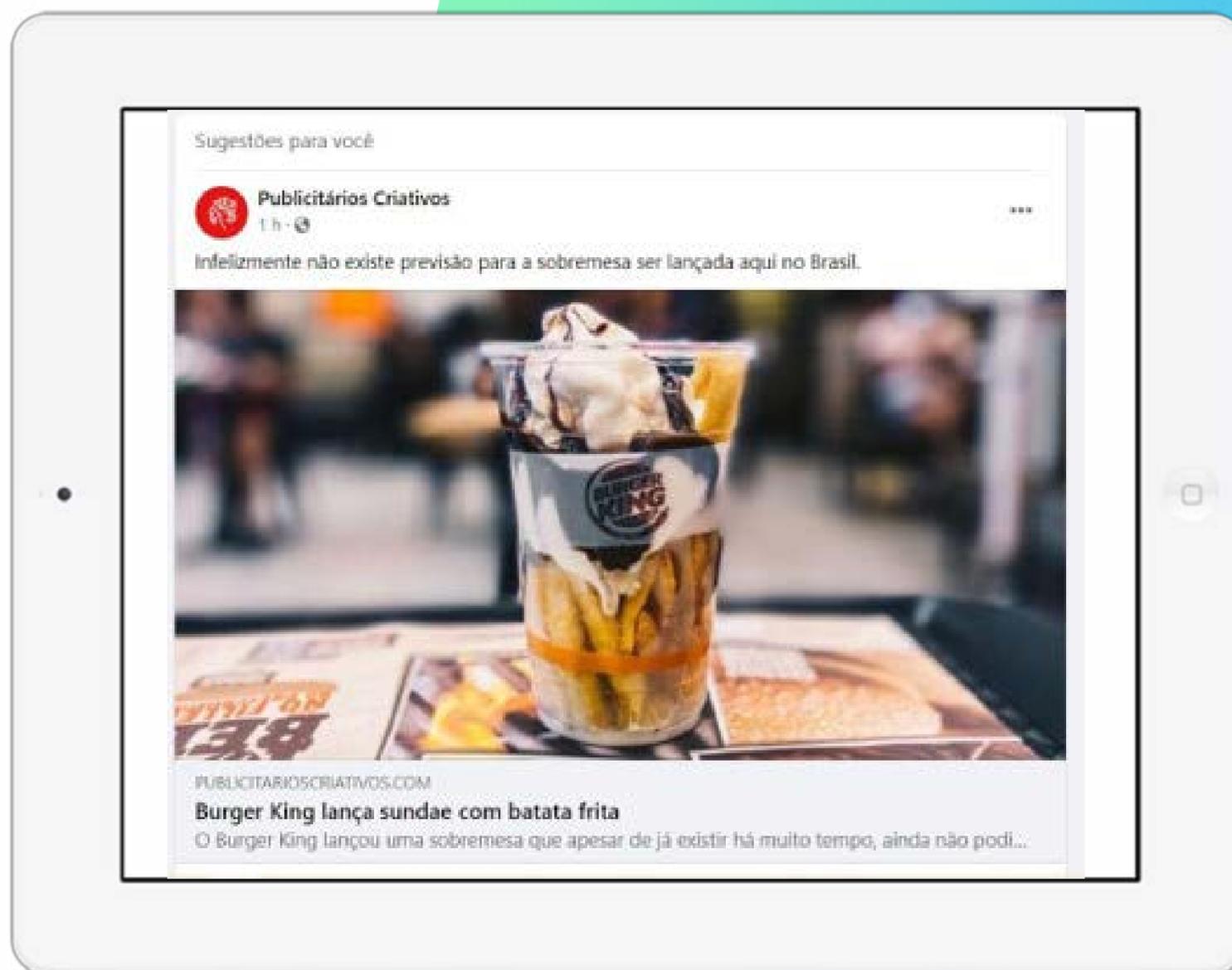
- > Lembre-se que não faz sentido adicionar um serviço se não fizer publicações. Se inserir a guia de eventos, cadastre seu evento.
- > Os serviços e eventos que podem ser adicionados ajudam a movimentar a página, portanto é interessante aproveitá-los.



15. Fique de olho no seu Feed de notícias

Esteja atento aos interesses dos seus consumidores.

- > No seu feed de notícias, escolha **quem seguir**.
- > Fique atento nos **concorrentes** e nas **contas** que sejam interessantes para a sua empresa.
- > Veja as postagens que dão certo para outras contas e adapte-as para o seu negócio.





SEBRAE