

Caixa de Ferramentas >>>

Facebook

Parte 4

Vamos agora te ensinar a utilizar algumas ferramentas para aprimorar sua loja online.

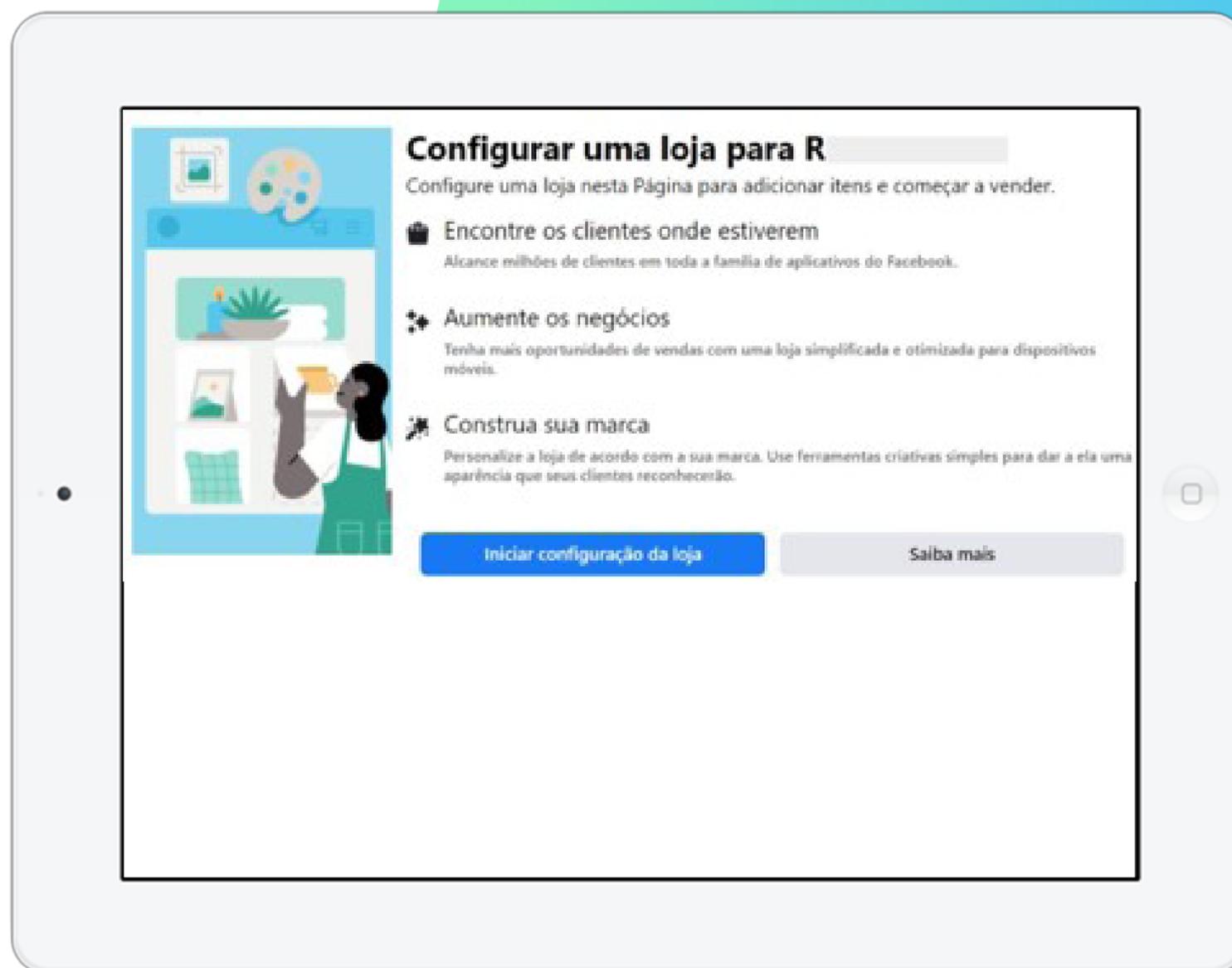
Clique em **COMEÇAR** e vamos lá!



16. Utilize a loja do Facebook

A loja online do Facebook aumenta as oportunidades de vendas.

- > Utilize-a como uma vitrine, expondo seus produtos e os deixando visíveis para os clientes.
- > Seja criativo com a sua loja e não tenha medo de testar coisas que **combinem** com a sua marca.



17. Explore as Informações da página

- > No ícone “Alcance” você pode ver as métricas da página. Repare o que se repete nos gráficos, como horários, dia da semana e tipo de interação.
- > Compare seu desempenho médio no espaço de tempo que deseja analisar.



17. Explore as Informações da página

- > No ícone “**Visualizações de Página**” você pode aprender com informações geográficas, gênero e faixa etária do seu público.
- > Já em “**Seguidores**”, acompanhe o crescimento da sua página e combine com a análise de outras ferramentas para saber o que pode ter gerado o resultado.

DICAS!

Produza conteúdo com base em dados. Use os dados para direcionar conteúdo para o seu público.



17. Explore as Informações da página

Para melhorar seus anúncios e postagens, entenda as interações e cliques que a publicação teve. Para isso, o Facebook disponibiliza a opção **“Ações da Página.”**

- > Saiba quais são os botões mais usados da sua página e tire vantagem dessa informação.
- > Use esses dados para saber pelo que o público se interessa e use isso para atraí-lo.



17. Explore as Informações da página

Com a ferramenta “**Pessoas**”, você; pode descobrir quem são seus seguidores.

- Saiba também os dados de gênero, idade e demográficos do seu público.

DICAS!

Essas informações facilitam ao usar anúncios patrocinados.



17. Explore as Informações da página

Para melhorar seus anúncios e postagens, entenda as **interações** e os cliques que a publicação teve.

Para isso, você também pode utilizar o botão **“Ações da Página”**.

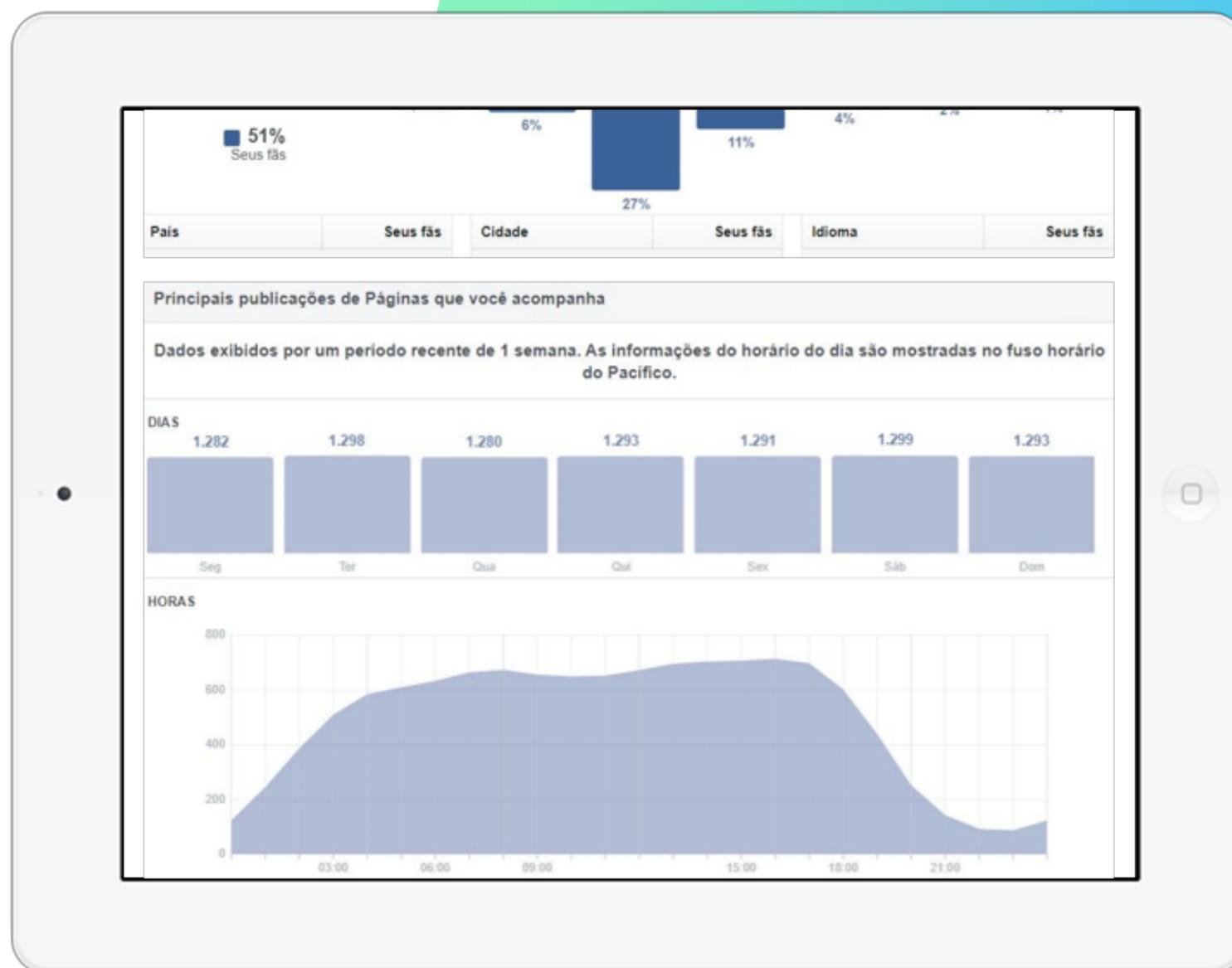


17. Explore as Informações da página

- > Em **Publicações da Página**, saiba como estão as suas publicações, quando seus seguidores estão on-line e quando é o melhor horário de postagem.
- > Além disso, saiba as principais publicações das páginas que acompanha.

DICAS!

Conheça as suas publicações que mais fazem sucesso para se manter no caminho certo.



17. Explore as Informações da página

O ícone “**Conteúdo de Marca**” é muito útil para criadores de conteúdo e influenciadores para trocas, pagamentos ou presentes.

- > Os criadores de conteúdo devem usar essa ferramenta para marcar **produtos e marcas** de terceiros ou parceiro de negócios, com consentimento prévio.

DICAS!

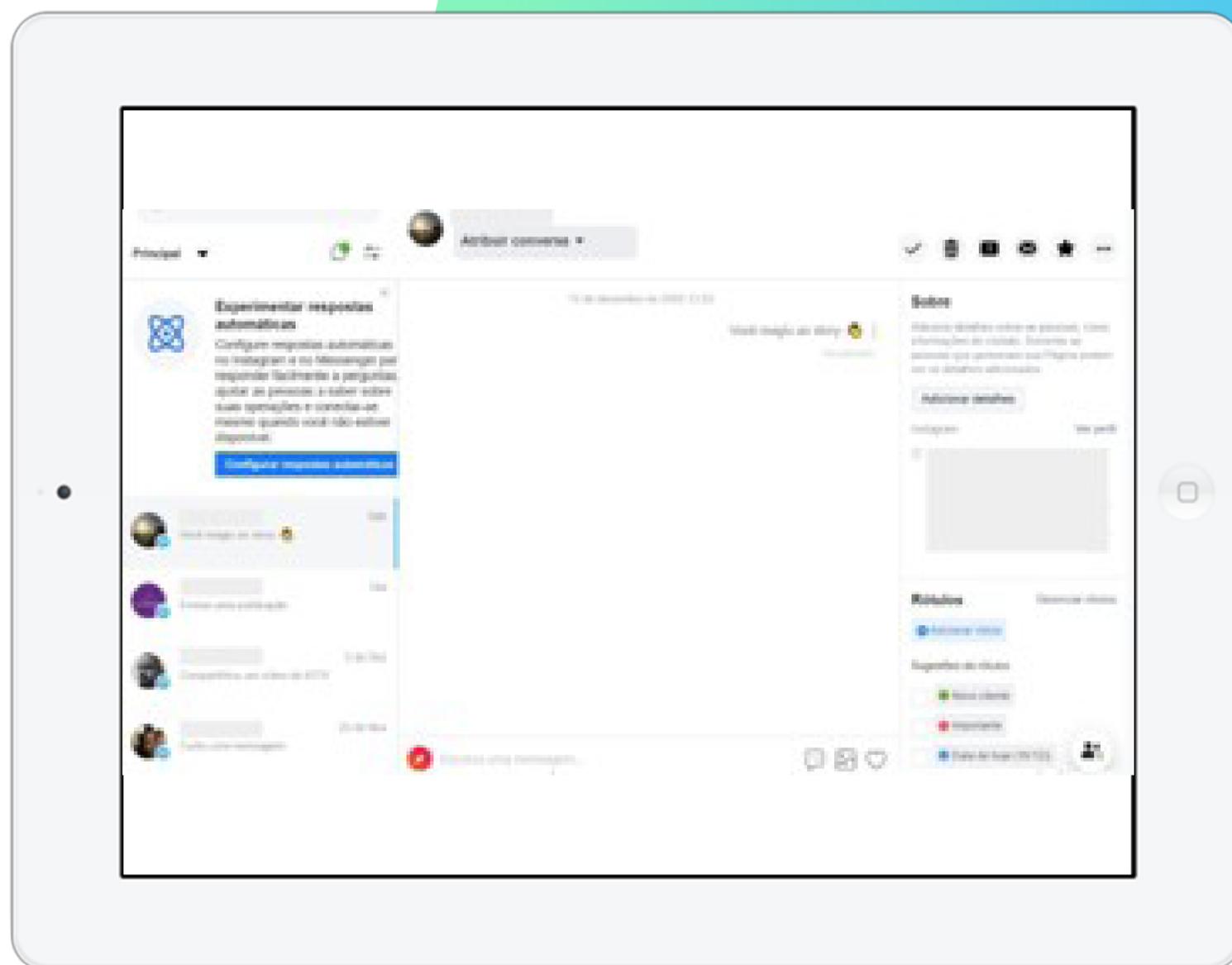
Selecionando **Conteúdo de Marca**, os influenciadores são direcionados para o “estúdio de criação”.



18. Fique atento às mensagens diretas dos seus clientes

O “**Messenger**” é o recurso do Facebook que permite o envio de mensagens diretas entre seu público e a sua empresa.

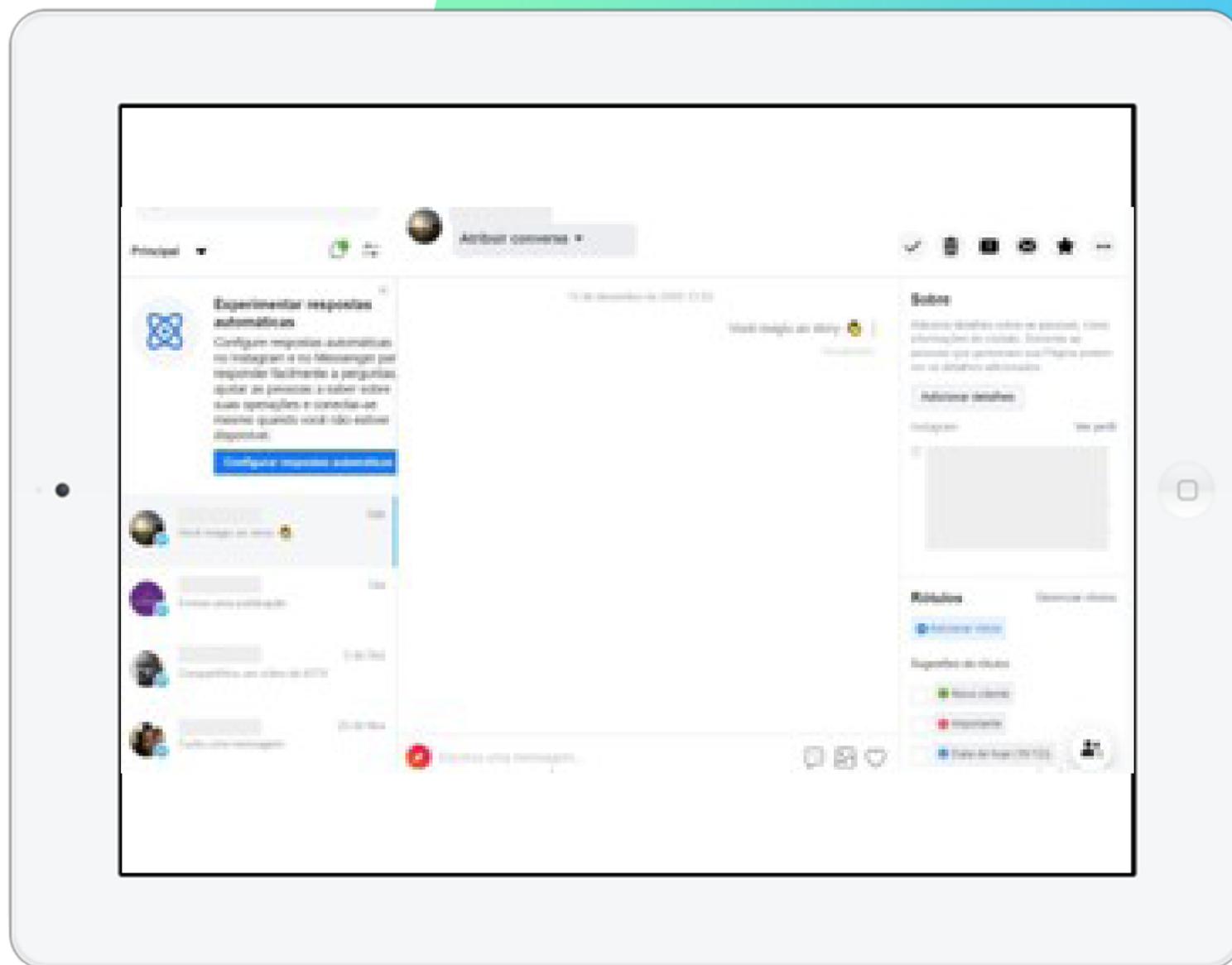
Aproveitar a ferramenta é uma estratégia barata e rápida.



18. Fique atento às mensagens diretas dos seus clientes

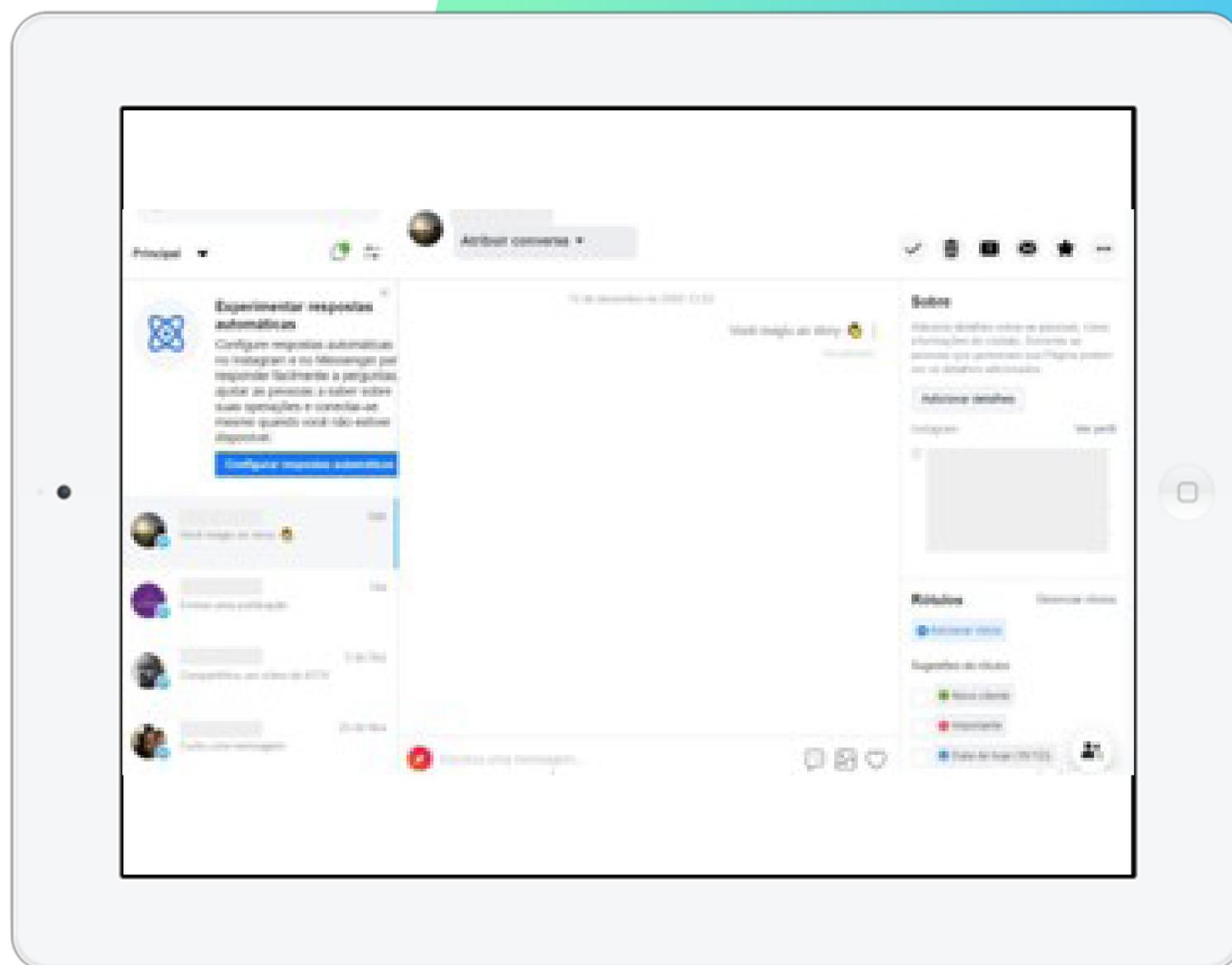
DICAS!

- > O Messenger, na versão para empresas, possibilita a interação entre funcionários. O **Work Chat**.
- > Responda as mensagens o mais rápido possível. Não ultrapasse 24 horas.
- > É importante responder as mensagens com educação e tentar ajudar o consumidor com o que ele precisa.



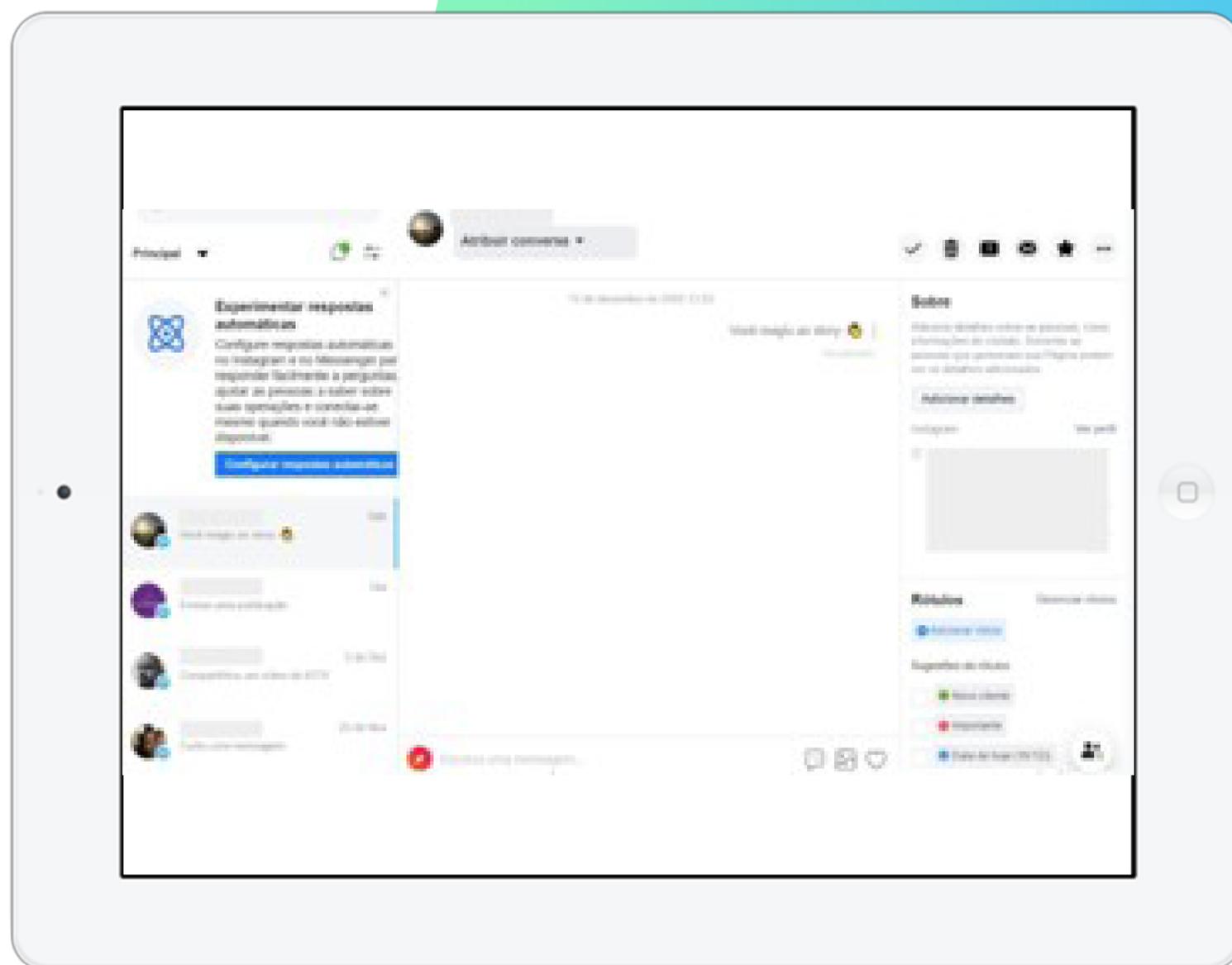
18. Fique atento às mensagens diretas dos seus clientes

- > Os consumidores podem conseguir informações sobre encomendas, tirar dúvidas e fazer reclamações pelo Messenger.
- > Tenha alguém responsável por essa interação direta com os clientes, ou treinar todos e fazer um rodízio.



18. Fique atento às mensagens diretas dos seus clientes

- Para vender no chat, conecte o Messenger ao seu catálogo de produtos.
- Adicione, também, o bate-papo ao vivo do Messenger (Facebook Live Chat) ao site da sua empresa e inclua o botão “Comprar agora” à sua conta do Messenger.



19. Gerencie a central de anúncios

- > Anúncios podem ajudar muito no crescimento da sua empresa e a atingir objetivos relacionados às redes sociais.
- > Este é um assunto extenso, então temos um conteúdo específico para anúncios. Confira!

