

Guia do perfil vendedor nas redes sociais

Revise os 5 pontos que mais impactam nos seus resultados antes de investir tempo ou dinheiro para tentar buscar novos clientes.



SEBRAE

O perfil da sua rede social já está pronto para vender hoje?

Um erro comum é achar que é preciso mais alcance para vender. Na prática, muitas vezes o problema está no perfil que até recebe a visita, mas não ajuda o cliente a decidir.

Conheça os 5 critérios fundamentais. Ao final, conte quantos estão ok (cada critério vale 1 ponto).



1. Bio

Verificar: a bio do seu perfil diz o que você vende, para quem e como chegar até você?

Erro comum: texto de bio genérica que não explica o principal pro cliente.

Mínimo: o que você faz ou vende + para quem + como comprar ou chegar (telefone, endereço, horário de funcionamento).

Exemplo: "marmitas fitness pra quem trabalha fora. Entrega em toda a SP. Peça pelo link:"

No exemplo, minha bio explica o que vendo, para quem e tem um direcionamento claro.



2. Destaques

Verificar: seus destaques ajudam o cliente a decidir?

Erro comum: destaques sem título claro e sem ordem. O cliente entra, não entende, sai.

Mínimo: 3 destaques com função definida (o que você vende, como funciona, o que falam de você).

Exemplo: [destaque] Produtos ou serviços / [destaque] Depoimentos / [destaque] Entregas da semana.

No exemplo, os títulos dos destaques deixam claro o que o cliente vai encontrar.



3. Link

Verificar: o link está funcionando? Ele leva para um destino relevante e está claro?

Erro comum: link quebrado, desatualizado ou ausente.

Mínimo: um link ativo com destino principal e ação clara.

Exemplo: faça sua reserva: [URL do WhatsApp Business].

No exemplo, o link leva para um destino e tem uma chamada clara: chamar no WhatsApp para fazer uma reserva.



4. Prova Social

Verificar: existem evidências de que você entrega o que promete?

Erro comum: perfil com fotos de produtos, mas sem nenhum registro de resultado real.

Mínimo: ao menos 3 registros visíveis: depoimentos, foto de entregas ou avaliações nos destaques.

Exemplo: foto das entregas da semana ou print com depoimento de clientes satisfeitos.

No exemplo, mostro entregas reais e deixo visível a recomendação de outros clientes com prints de depoimento.



5. Oferta clara

Verificar: numa primeira impressão rápida, o cliente entende o que você vende e como comprar?

Erro comum: feed cheio de postagens, mas nenhum post com o que é seu produto ou serviço, quanto custa e como comprar.

Mínimo: um post fixado ou destaque com os seus produtos principais e como consultar o valor ou comprar.

Exemplo: fixei um post com oferta clara sobre o meu principal produto.

No exemplo, o cliente consegue entender claramente o que você oferece, o que vende e como contratar ou comprar, sem precisar perguntar.



Qual é seu resultado?

Pontos	O que significa
5 de 5	Perfil pronto pra expandir. Foque em volume e consistência.
3 ou 4	Ajuste os pontos que faltaram antes de investir em anúncios (tráfego pago).
2 ou menos	O perfil está afastando clientes. Organize o básico primeiro.

Se faltou preencher algum dos critérios, antes de investir em anúncios, organize o seu perfil e o destino (link) para onde o público vai.

