

MARKETING
COMUNICAÇÃO
PROPAGANDA
SOCIAL MEDIA



**MELHORE
OS RESULTADOS
DO SEU NEGÓCIO
NO FACEBOOK**

OLÁ!

Obrigado por baixar o ebook
MELHORE OS RESULTADOS DO SEU NEGÓCIO NO FACEBOOK.

Você está sobrevivendo em tempos de crise, abriu um negócio. Já passou pela etapa das burocracias, altos investimentos em estruturar o negócio, e então agora está pronto para divulgar. Montou uma Fanpage no Facebook para divulgar (apenas uma das ferramentas, correto?) e chega a hora de fazer o post não tem ideia, apresentar o produto / serviço já não é suficiente e nem sempre é uma novidade. Logo percebe que seus fãs não são assim “tão fãs”.

É hora de repensar e começar a planejar melhor as ações para as suas redes sociais.

Com este ebook MELHORE OS RESULTADOS DO SEU NEGÓCIO NO FACEBOOK pense e compreenda a importância das redes sociais e melhore os resultados em sua Fanpage.

Esta é uma compilação de várias e importantes dicas, fique a vontade para comentar. Sua participação poderá melhorar ainda mais esse material.

Cássio Ferrer

OBJETIVOS DEFINIDOS DE FOMA CLARA	04
QUEM TROCA, SEMPRE GANHA	05
PENSE MOBILE	06
DIRETO AO PONTO	07
SEJA OUSADO	08
APROVEITE TODO O POTENCIAL	09
COMPRAMOS PELOS OLHOS	10
CRIE PARCERIAS E MONTE UMA EQUIPE	11
COM QUEM VAI FALAR?	12
VALORIZE E UTILIZE A SUA REDE DE AMIGOS	13
LOCALIZE E CONVIDE	14
PESQUISA	15
TRABALHE SEUS EMAILS	16
INVISTA EM BOM CONTEÚDO	17
VÍDEO É INFORMAÇÃO EM MOVIMENTO	18
SIGA TENDÊNCIAS SEJA ATUALIZADO	19
MENSURAR PARA CRESCER	20
MARCAR #HASHTAG COMPARTILHAR	21
SAIA DA CAIXINHA	22
EXCLUSIVIDADE	23
FÃS TAMBÉM PRODUZEM	24
CITAÇÕES	25
YES ADORAMOS MEMES	26
GRUPOS ABERTOS E SEGMENTADOS	27
MÍDIA GERA MAIS MÍDIA	28
TKS!	29
REF.	30

OBJETIVOS DEFINIDOS DE FOMA CLARA



O QUE?

Defina que tipo de mensagens e conteúdos



PARA QUEM?

Defina o seu público detalhadamente



QUANDO É QUANTO?

Programa a frequência de posts e quanto tempo destinará ou investirá mensalmente

O tipo de posts e formatos de anúncios está muito ligado a que tipo de objetivo você definiu e o que pretende alcançar com eles. Se sua Fanpage é nova, o ideal é que você inicie um projeto para aumentar o número de fs primeiro, afinal o seu objetivo é que as pessoas possam ver o seu conteúdo, o que não vai acontecer se você não tiver nenhum fã. Invista sempre em conteúdo de qualidade, pois isso vai ajudar a sua página a se tornar uma referência no assunto.

01

MISSÃO

“A missão é, em essência, o propósito da organização”.
(Valeriano).

VISÃO

“Algo que se vislumbre para o futuro desejado da empresa”.
(Quigley)

02

AAditivo.com

Qacessolivre

03

VALORES

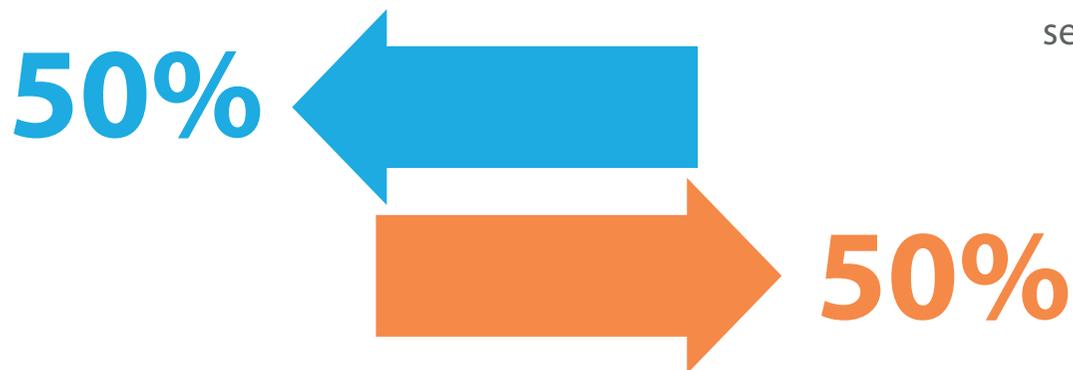
“Uma crença que orienta julgamentos e ações por meio de objetivos específicos e imediatos”. (Rokeach).

QUEM TROCA SEMPRE GANHA



Vivemos em uma sociedade de troca. Uns oferecem serviço em troca de moeda, outros oferecem produtos em trocas de serviços (permuta). Isso já mudou e até o próprio Facebook possui um sistema e vários outros aplicativos.

Em troca do endereço de e-mail dos usuários, por exemplo, ofereça um conteúdo sobre o seu segmento, alguma informação relevantes, se você possui uma loja de roupas, ofereça dicas de moda em forma de ebook. Dessa forma, enquanto você melhora os contatos do seu mailing e likes em sua Fanpage, os seus fãs ganham conhecimento.



PENSE MOBILE

Entre as atividades realizadas por quem acessa a internet no telefone celular, os dados indicam que:

30% das pessoas acessaram redes sociais;



Cada vez mais as pessoas acessam a internet de dispositivos móveis. Seja em casa, na rua, no carro, no ônibus, em todos os lugares há pessoas usando um celular ou tablet! Para entender a importância desse comportamento, quase metade das atividades do Facebook são realizadas por dispositivos móveis. Então, sempre que for desenvolver um post ou for desenvolver conteúdo para a rede, verifique se ele vai se adaptar bem na tela de um smartphone, muitas, mas muitas de muitas das suas visitas podem não vir de um computador.

DIRETO AO PONTO



O Facebook exige uma linguagem rápida e objetiva, assim como outras redes sociais. Se você pretende chamar o seu leitor para conferir uma novidade em seu site, blog, participar de uma promoção ou evento, não enrole, desenrole! Vá direto ao ponto e seja direto. Mesmo sabendo que não existem limites para caracteres, como o Twitter, posts curtos costumam fazer muito sucesso no Facebook.

SEJA OUSADO

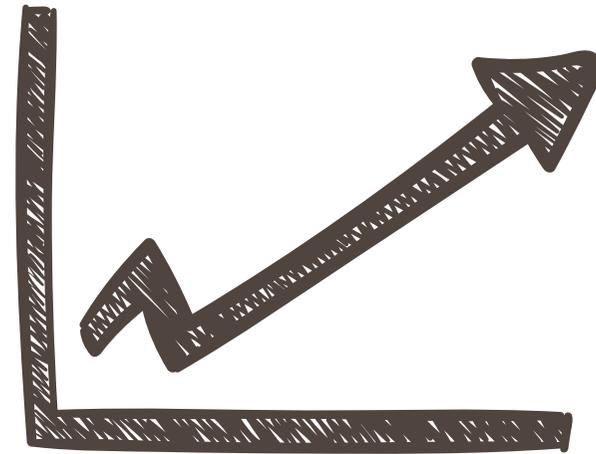


Basta que um fã curta ou comente um post em sua Fanpage para que os amigos visualizem a atividade. Pense sempre que na divulgação da sua marca/ serviço quanto mais interação BOA com seus fãs melhor, já que seus posts / anúncios aparecem também para aqueles que ainda não curtiram a página a sua página. Lembre-se que quanto maior o investimento em anúncios ou impulsionamentos, melhor é o resultado e também a sua audiência.

"Arrisque! O amor não é para covardes."

Roberto Shinyashiki

APROVEITE TODO O POTENCIAL



Não use o anúncio do Facebook apenas para promover um novo produto. Divulgue também a sua página, um evento ou um aplicativo que você tenha desenvolvido.

COMPRAMOS PELOS OLHOS



Invista em boas imagens para os seus posts e para seus anúncios. As pessoas tendem a comprar pelos olhos e dessa forma você conseguirá atrair a atenção para que o restante de seu conteúdo seja visto.

Elas não só ajudam a aumentar o engajamento com o público, como a destacar o seu post ou anúncio entre as informações que estão na página de notícias dos usuários.

Evite usar a imagem automaticamente gerada pelo Facebook. Opte por uma que ajude a chamar mais atenção para aquilo que você está divulgando.

Ter um número bom de imagens ajuda a construir um post eficiente e ficar atento às métricas, pois é fundamental para perceber qual imagem traz um melhor retorno para a sua página e trabalhar em cima dessa informação.

CRIE PARCERIAS E MONTE UMA EQUIPE

Juntos somos fortes.

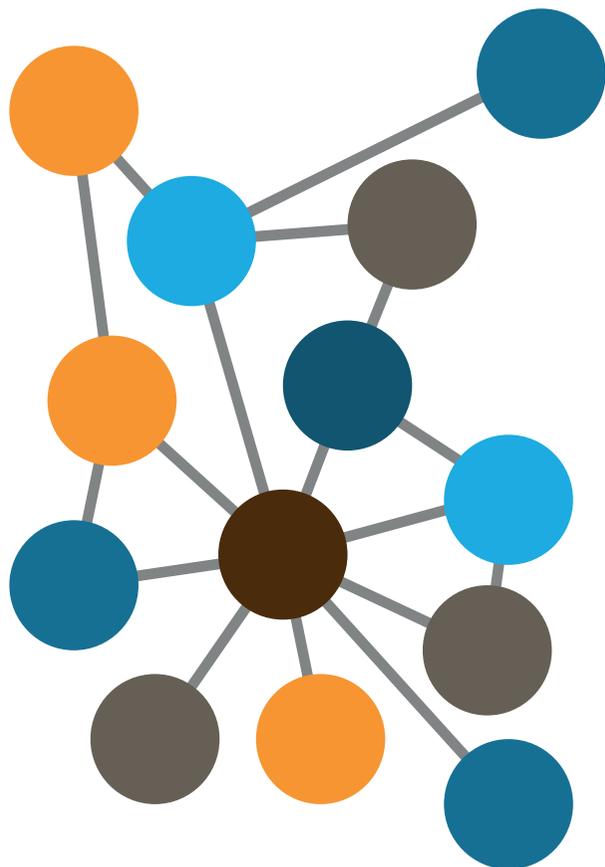
O trabalho de um profissional da área ou o auxílio de outros profissionais sempre ajuda, principalmente daqueles que conhecem bem as estratégias ideais para melhorar os resultados na rede. O Facebook permite adicionar outras pessoas para realizarem essa atividade com você e isso torna sua rede muito mais forte.



COM QUEM VAI FALAR?

O anúncio do Facebook tem ótimas ferramentas para você definir o seu público. É possível fazer essa definição através de características importantes como localização, idade, gênero, local de trabalho, status de relacionamento, idioma e educação. Além das características que foram citadas acima, é possível conhecer melhor os seus possíveis clientes a partir de outras categorias, clicando na seção “mais categorias”.





VALORIZE E UTILIZE A SUA REDE DE AMIGOS

Poucos likes né? É sempre bom ficar de olho nesse número, até por que apenas uma pequena porcentagem dos seus seguidores vão realmente ver o seu conteúdo. Uma vantagem de anunciar no Facebook de forma adequada é que você pode promover anúncios para aqueles que curtiram a sua página, para os amigos deles ou até para os usuários que não curtiram a página da sua empresa. Se escolher as duas últimas opções, lembre-se de que estará buscando um público novo, e seu conteúdo pode não ser tão relevante assim para eles.

01

CONHEÇA

Tenha sempre em mente que precisa saber como é e como se comporta seu público.

ENTENDA

Vá mais fundo e compreenda quais são as suas dificuldades e assim novos públicos com a mesma dificuldade podem se identificar com seu conteúdo

02

Aditivo.com

03

VALORIZE

Já que ele está em sua página, valorize isso, relacione-se com ele, responda aos comentários e faça com que ele se sinta importante para você, o que é verdade né?

acessolivre

LOCALIZE E CONVIDE



Convidar os fãs para que façam uma visita a sua empresa ou estabelecimento comercial é uma boa ideia. O melhor é que você consegue facilmente filtra-los por região e isso torna o convite muito mais eficaz. Filtre pessoas que moram próximas.

PESQUISA



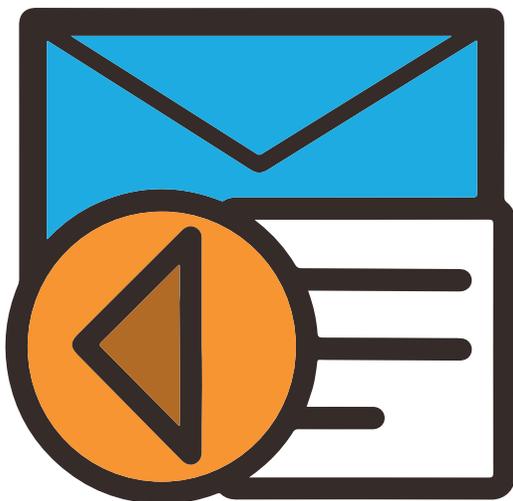
Clientes gostam de ser ouvidos. Portanto, a partir de hoje, busque saber a opinião deles sobre assuntos que você posta em sua página do Facebook. Mantenha as perguntas simples, uma vez que não são todos que têm tempo para escrever muito nas redes sociais.



"O homem deve criar as oportunidades e não somente encontrá-las."

Francis Bacon

TRABALHE SEUS EMAILS



Utilizar as suas listas com os contatos dos seus clientes é uma boa estratégia se ela estiver atualizada e for confiável.

É possível incluir a lista inteira no Facebook - com o público segmentando, você pode aumentar o engajamento dos seus anúncios.

Mas como apontamos antes, atualize a sua lista de emails.

"Atendimento ao cliente não é uma técnica a ser implantada, mas uma postura a ser cultivada."

Mário Persona

INVISTA EM BOM CONTEÚDO



Já disse anteriormente. Divulgar apenas o seu produto não é o melhor caminho, e neste caso é importante rever o objetivo de sua Fanpage. Ter um bom conteúdo ajuda a aumentar o número de seguidores e o engajamento dos mesmos. Utilize a sua criatividade e crie títulos realmente chamativos onde o seu público se identifique. A maioria dos seus leitores só irá se interessar se você tiver uma headline fantástica.

**"Conteúdo relevante
é o que serve para vários e não para você."**

Cássio Ferrer

VÍDEO É INFORMAÇÃO EM MOVIMENTO

Se você pretende aumentar o engajamento de sua marca com os seus fãs, os vídeos são ótimas opções! É impressionante como as estatísticas aumentam quando essa mídia é utilizada.





SIGA TENDÊNCIAS SEJA ATUALIZADO

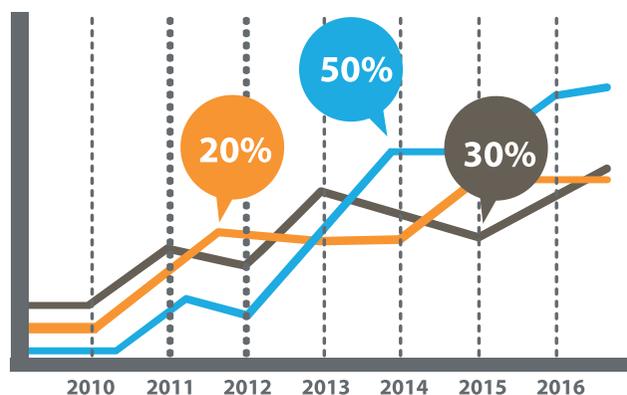
Esteja sempre atento aos acontecimentos no mundo e no seu mundo. Alterar a foto de capa de acordo com algum evento ou estação do ano mostra para os seus seguidores que você, acima de tudo, deseja se manter interessante para eles. Use esse espaço também para promover seus eventos e promoções.

Postar conteúdo com frequência é fundamental para o seu público continuar interagindo com a sua página. Porém, lembre-se que nada em excesso é bom e isso inclui as mídias sociais. Busque distribuir os posts ao longo dia para não sobrecarregar as timelines e assim estressar o seu fã.

**"Mantenha-se informado
para resolver e envolver conteúdo."**

Cássio Ferrer

MENSURAR PARA CRESCER



Só conseguimos evoluir após analisarmos as ações e verificar o que deu certo e o que não deu. Com os relatórios é possível visualizar quais foram os seus posts que tiveram mais acesso, que foram mais compartilhados e que tiveram mais curtidas. Esses dados são importantes para você verificar se está fazendo um anúncio ou um post corretamente. Se tiver um bom retorno, continue o que estava fazendo. Se não, pense em novas estratégias para melhorar suas ações!

**"Pesquisar é ver o que outros viram,
e pensar o que nenhum outro pensou."**

Albert Szent-Gyorgyi

MARCAR #HASHTAG COMPARTILHAR

Incluir tags, marcar outras empresas, compartilhar informações com nomes de pessoas em seu post é uma ótima forma de melhorar o alcance do seu post ou anúncio, especialmente quando você está trabalhando com outras organizações. Assim que visualizarem a sua postagem, as chances de outras pessoas a compartilharem irá aumentar.



MARCAR

Sempre que possível o faça, mas não exagere para não ficar chato, é importante existir o relacionamento para que ocorra atritos.

HASHTAG

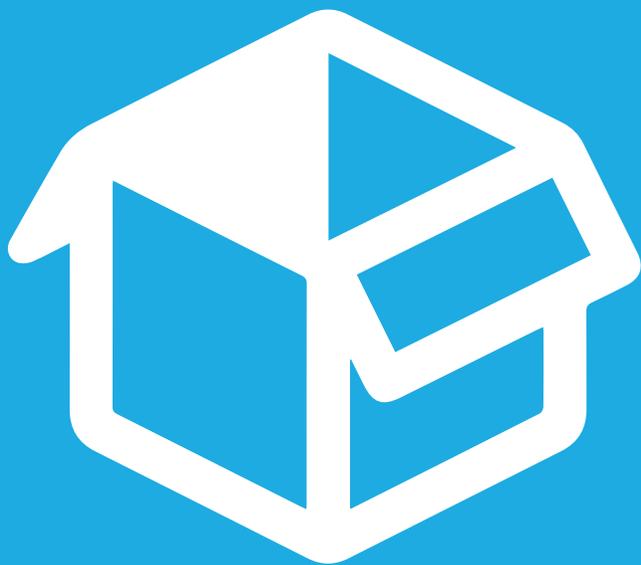
Use para que elas te ajudem a promover alguma campanha. Além disso, pode conhecer as opiniões do seu público sobre um post que está divulgando.



COMPARTILHE

Vivemos no mundo da experiência e a opinião faz muita diferença na decisão de compra ou escolha pela marca, então, promova enquetes e publique os testemunhos dos seus clientes para agregar mais credibilidade à sua marca.

SAIA DA CAIXINHA



Ficar na zona de conforto não é melhor escolha e fazer parte do que está acontecendo no mundo é importante e pensar diferente é mais ainda. Participar de campanhas que estão bombando no Facebook também ajudam na qualificação da sua imagem. Não perca oportunidades de aumentar a interação com outros fãs e marcas.

**"A inspiração chega
somente quando você está procurando."**

Cássio Ferrer

EXCLUSIVIDADE



Desenvolva um cronograma para desenvolver e postar conteúdos exclusivos para que seus fãs sintam que são importantes para a sua empresa. Publique informações diferenciadas que não serão encontradas em nenhum outro lugar e somente para aqueles que seguem a sua página.

"Se existe um único segredo do sucesso, ele está na capacidade de ver as coisas do ponto de vista da outra pessoa."

Henry Ford

FÃS TAMBÉM PRODUZEM

Gentileza gera gentileza. Compartilhar o que os fãs enviam por e-mail ou por mensagem é uma ótima forma de aumentar a interação entre os seus seguidores. Promova essa vivência com assuntos interessantes e que o seu público tenha propriedade para falar e de interagir com a Fanpage.



CITAÇÕES

Escritores ou personalidades famosas também ajudam no engajamento com o público e na empatia. Coloque sempre frases com imagens para aumentar o destaque da sua postagem e sempre apresente os créditos das frases.

**"Não se preocupe quando não for reconhecido,
mas se esforce para ser digno de reconhecimento."**

Abraham Lincoln

YES ADORAMOS MEMES

Parece piada, mas é coisa séria. Os memes são capazes de trazer ótimos retornos. Fáceis de criar e são tão populares, o que garante que, investindo nessa estratégia, você tenha a maior probabilidade de obter êxito com os seus anúncios. Isso, claro, se o conteúdo for produzido com qualidade.



GRUPOS ABERTOS E SEGMENTADOS

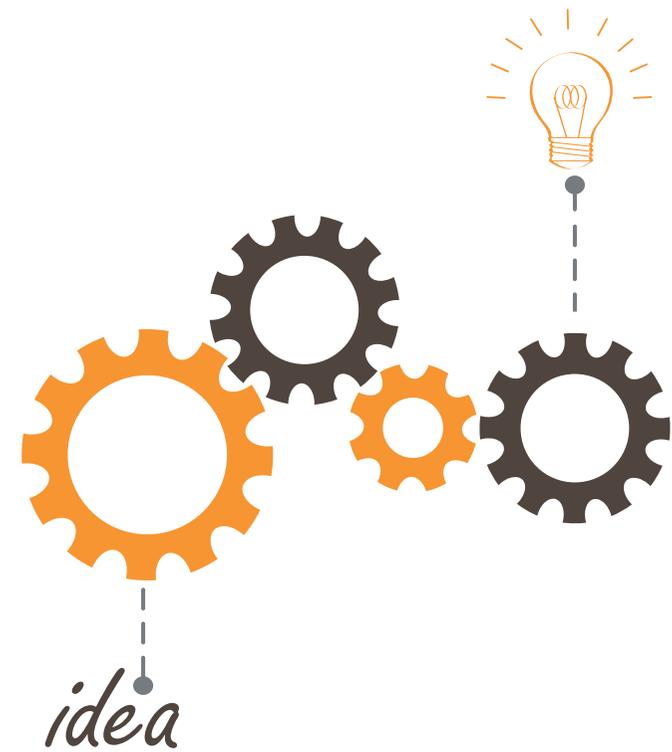
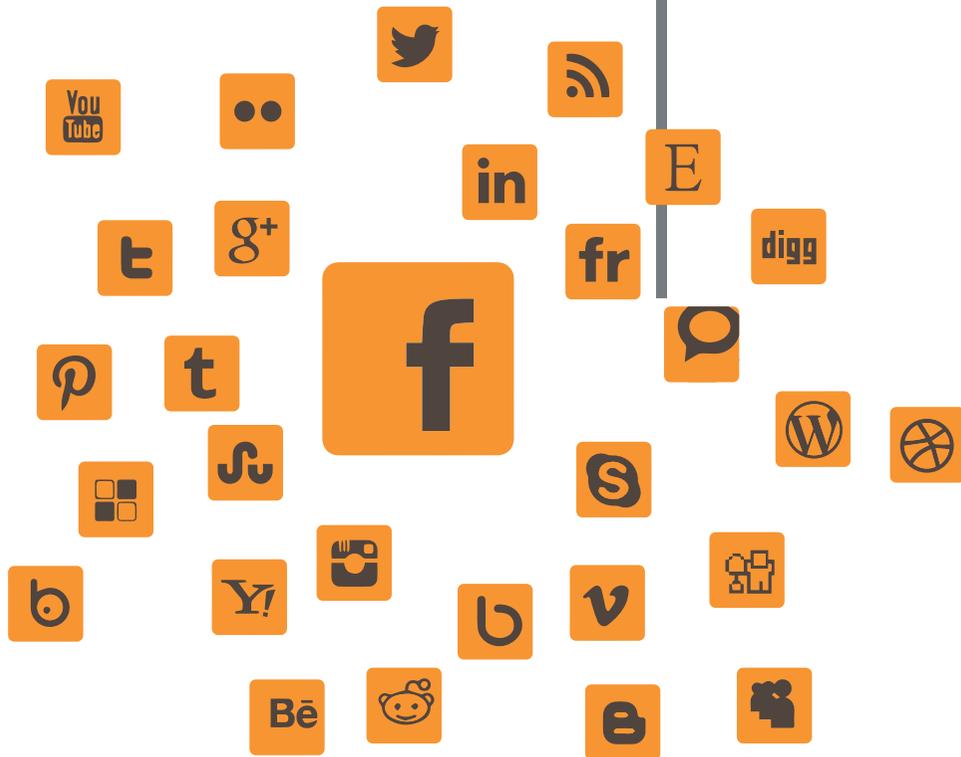
Responda a questões feitas na página, publique em grupos que possam se interessar pelo serviço que você oferece.

Inclua trechos do conteúdo para que os usuários dos grupos se identifiquem.

"Nunca duvide que um pequeno grupo de pessoas conscientes e engajadas possa mudar o mundo. De fato, sempre foi assim que o mundo mudou."

Alexandre o Grande

MÍDIA GERA MAIS MÍDIA



Promover a Fanpage em seu site, por email, Twitter, newsletters, cartazes no offline, sms. Faça com que ela seja vista e as pessoas saibam do que se trata.

TKS!

Obrigado por baixar o ebook
TURBINE OS RESULTADOS NO FACEBOOK.

Fique à vontade para entrar em contato, fazer críticas
ou sugestões.

Se você implementou algumas destas ações
apresentadas em sua Fanpage e quer compartilhar
sua experiência, estamos ansiosos para te ouvir. A
partir desta interação, sempre podemos evoluir.



contato@addaditivo.com



@addaditivo



addaditivo



addaditivo.com

