



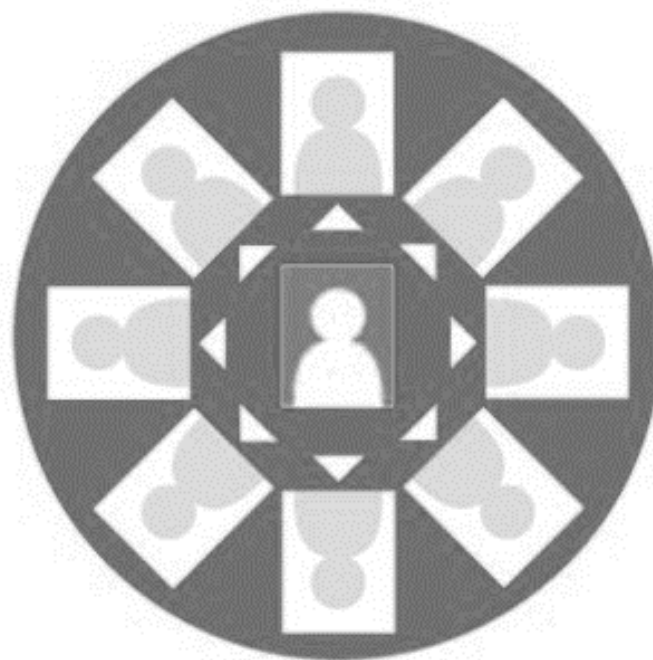
1

REDES E  
MÍDIAS SOCIAIS

# MÍDIAS SOCIAIS

**MÍDIAS SOCIAIS**, são ferramentas *online* usadas para divulgar conteúdo ao mesmo tempo em que permitem alguma relação com outras pessoas.

Mídia Social



Espaço de exposição, onde o indivíduo apenas posta informações ou arquivos, sem gerar relacionamento direto com nenhum outro indivíduo específico.

# MÍDIAS SOCIAIS

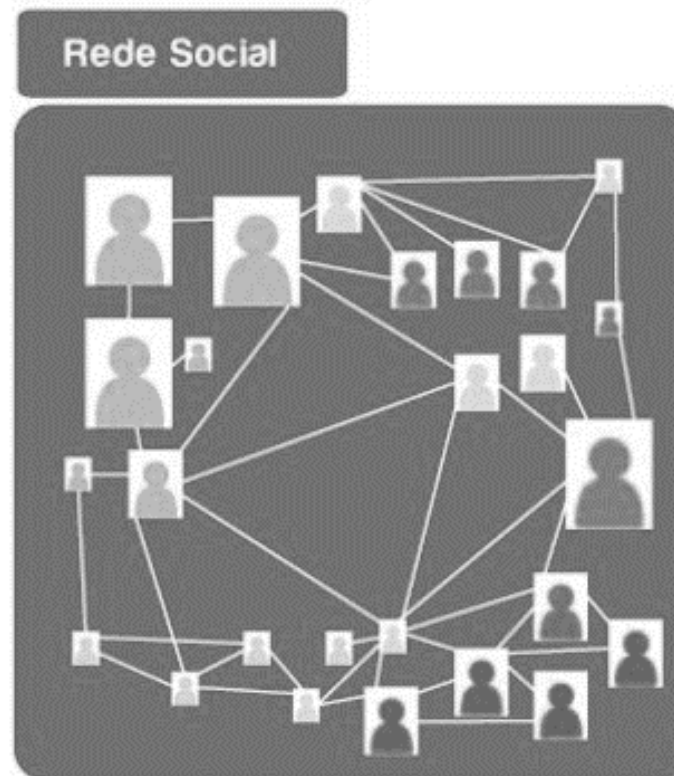
**MÍDIAS SOCIAIS,** são ferramentas *online* usadas para divulgar conteúdo ao mesmo tempo em que permitem alguma relação com outras pessoas.



# REDES SOCIAIS

## REDES SOCIAIS

é um grupo de pessoas que tem algum nível de relação ou interesse mútuo.



Espaço de exposição, onde o indivíduo se relaciona diretamente com um ou mais indivíduos, formando grupos excludentes ou não, os quais, juntos, formam uma rede de relacionamento

# REDES SOCIAIS

## REDES SOCIAIS

é um grupo de pessoas que tem algum nível de relação ou interesse mútuo.





# #HASHTAG PARA NEGÓCIOS

## O que é Hashtag #

As hashtags transformam tópicos e frases em links clicáveis nas publicações da sua Página ou Linha do Tempo pessoal. Isso ajuda as pessoas a encontrarem publicações sobre assuntos nos quais têm interesse.



## Como e onde usar

Hashtags são usadas no Twitter, Instagram, Pinterest, Google+, YouTube ou Facebook, você simplesmente não tem como evitar a presença das #hashtags. A hashtag precisa ser escrita como uma única palavra, sem espaços. É possível incluir números na hashtag, mas sinais de pontuação e caracteres especiais (como \$ e %) não vão funcionar. Você também pode procurar uma hashtag usando a barra de pesquisa. Só é possível ver as publicações que foram compartilhadas com você ou públicas.





**2**

**MOTIVOS PARA USAR  
REDES E MÍDIAS  
SOCIAIS**



## ADESÃO

Os brasileiros têm orgulho de ser referência em sociabilidade. Além de prezar pela interação, aqui não há grandes restrições quanto à exposição da vida pessoal. O brasileiro está nas redes sociais, muitas vezes em diversas plataformas, e isso abre muitas possibilidades para o empreendedorismo.

**89,3% ACESSAM SEUS  
PERFIS EM REDES SOCIAIS  
MAIS DE UMA VEZ AO DIA**

Além de aderir maciçamente às plataformas de interatividade digital, os brasileiros são conhecidos mundialmente pelo volume de horas que gastam conectados a elas.

## FREQUÊNCIA

## RELEVÂNCIA

**60,8% CONCORDAM QUE PUBLICIDADE  
EM REDES SOCIAIS SÃO SINÔNIMO DE  
CREDIBILIDADE JUNTO AO PÚBLICO**

Possuir anúncios de grandes anunciantes nos perfis destas plataformas faz do usuário uma pessoa confiável para boa parte dos leitores.

**61,4% ACREDITAM QUE  
PERFIS NO TWITTER E FACEBOOK  
SÃO AS MELHORES FORMAS DE  
MONETIZAÇÃO DIGITAL**

A praticidade é uma das principais respostas para esta pergunta. Rentabilizar as redes sociais é uma tarefa fácil, rápida e efetiva.

## PREFERÊNCIA

## OPORTUNIDADE

**55,4% ENXERGAM AS REDES  
SOCIAIS COMO FONTES GERADORES  
DE RENDA EXTRA**

Não é preciso abandonar empregos formais para lucrar com Social Media. Cada vez mais esta constatação fica evidente na cabeça do brasileiro.





3

M.A.R.C.A

# COMO AUMENTAR SUA VISIBILIDADE?

Um bom começo é utilizar o conceito conhecido como:

**M.A.R.C.A**

**M** irar

**A** atrair

**R** elacionar

**C** onverter

**A** tender

# MIRAR

- Analisar quem é o público foco de suas postagens.
- Entender o que ele procura, qual seu estilo, e onde quer ser encontrado.
- Direcionar suas ações para ele.

# ATRAIR

- Criar conteúdos relevantes para o público alvo.
- Postar os conteúdos com frequência e utilizando #hashtags que sejam afins com o tema.
- Impulsionar.



# RELACIONAR

- Responder comentários e perguntas.
- Manter contato frequente com os seguidores.
- Segui-los para entender seus hábitos e interesses.

# CONVERTER

Criar formas de trazer os seguidores para próximo, para seu site, mailing, **para outras redes e mídias**, seu espaço físico, seu negócio.

# ATENDER

Entregar de fato o que o seu público desejava ao primeiramente consumir o conteúdo de suas mídias, seja um produto, ou um serviço.



4

**CRONOGRAMA  
DE POSTAGENS**



## SEGUNDA DO HUMOR

Coloque algo engraçado, mas que contribua para seu nicho - ou que pelo menos seja suficiente pra tirar boas risadas do seu público alvo.



**CRO  
NO  
GRA  
MA**

## TERÇA DA INTERAÇÃO

Pergunte algo, faça um concurso... Interaja!

## QUARTA DAS NOVIDADES

Compartilhe algo positivo sobre seu trabalho, indústria ou meio criativo.

## QUINTA DO FEEDBACK

Mostre quem são seus clientes, lance um sorteio, faça uma ação com desconto!

## SEXTA DO DIA A DIA

Conte um pouco como foi seu dia, no que trabalhou ou, caso trabalhe com mais pessoas, que tal falar da eficiência de um colaborador da sua equipe?

## SÁBADO DA CAPACITAÇÃO

Conte sobre seu serviço/produto e como o mesmo pode melhorar a vida de alguém.

## DOMINGO DAS IDEIAS

Compartilhe um pensamento seu ou de alguém que seja condizente com seu negócio. Inspire!



5

DICAS

DO QUE FAZER

# 1

*Conteúdo de Qualidade*

Invista em conteúdo de qualidade. Mídias sociais são como canais de distribuição e mesmo que seus seguidores não se tornem consumidores, assegure-se de que eles se divertem e/ou aprendem coisas novas com suas publicações. Dessa maneira, eles irão compartilhá-lo com outros consumidores em potencial.

Consumidores conseguem ver que você está mentindo. Seja genuíno. Ser forçadamente engraçado ou fofo só trará problemas. Use a velha técnica de simplicidade, concisão e seja verdadeiro, isso o levará longe.

# 2

*Simplicidade e  
Autenticidade*



Planeje com Antecedência

3

Planeje! Organize-se! Use uma plataforma de gestão de mídias sociais e planeje conteúdos específicos para a(s) semana(s) seguinte(s). Desse maneira você estará preparado para notícias urgentes ou surpresas que apareçam durante o dia. No começo pode parecer trabalhoso, mas é surpreendente quanto tempo economiza-se ao planejar com antecedência.

Colabore e se envolva com pessoas que sejam apaixonadas não somente por sua área de trabalho, mas também pelas mídias sociais. Essas pessoas poderão, em troca, ajudar sua marca a ganhar reconhecimento.

Colabore com  
Todas

4



Atenção Diferente a  
Plataformas  
Diversas

5

As plataformas de mídias sociais são diferentes em quanto a usuários, comportamento e objetivos. É necessário saber o que cada uma delas pode fazer pelo seu negócio e criar metas realistas que se adaptem aos diferentes cenários.

Querer estar em todos os lugares ao mesmo tempo é um dos erros mais comuns cometidos pelas marcas na sua estratégia social. É bom expandir seu alcance de forma sistemática e estratégica, mas não vá com muita sede ao pote. É mais seguro fortalecer sua presença e ganhar notoriedade em uma rede social primeiro, para logo passar para outra.

6

Não Queira Ser Onipresente

Tente Sem Parar

7

Vai levar tempo, essa é a verdade. Comece com planos abrangentes para diferentes mídias sociais e veja o que funciona para você. Pode levar meses até que uma estratégia formal se desenvolva, porém esse período de adaptação é necessário.

Nas mídias sociais encontramos todos os tipos de pessoas, seja lá quem você quiser alcançar, ela estará lá. Por isso, não desperdice esforços e conheça seu público-alvo, saiba onde ele está e vá atrás dele na plataforma correta.

Conheça seu  
Público-Alvo

8

Saiba Qual o  
Seu Objetivo

9

Antes de desenvolver uma estratégia social, saiba bem aonde quer chegar. O que você quer conseguir através das mídias sociais? Você pode querer maior contato com clientes, maior visibilidade de marca, aumentar suas vendas...o importante é ter claro, desde o começo, seu objetivo final.



6

DICAS DO QUE

NÃO

FAZER



**#1**

FALAR MAL DA  
CONCORRÊNCIA.



**#2**

NÃO OUVIR O  
CLIENTE.



**#3**

DEIXAR O PERFIL ÀS MOSCAS,  
SEM ATUALIZAÇÃO.



**#4**

NÃO ACOMPANHAR  
O QUE AS OUTRAS  
EMPRESAS ESTÃO  
FAZENDO.



**#5**

SAIR COMPARTILHANDO, DANDO RT OU RESPONDENDO  
QUESTIONAMENTOS **ANTES DE ENTENDER A**  
**ATMOSFERA DA MENSAGEM.**





#6

ESCREVER QUALQUER  
COISA **SEM REVISÃO.**



#7

**BOMBARDEAR OS CLIENTES**  
APENAS COM INFORMAÇÕES  
INSTITUCIONAIS E SE  
AUTOPROMOVER  
O TEMPO  
TODO.



#8

**DEIXAR DE OBSERVAR**  
COMO SUA MARCA  
ESTÁ REPERCUTINDO  
NAS REDES SOCIAIS.



#9

**ficar preso ao**  
**número de**  
**seguidores. Ter**  
MUITA GENTE FORA  
DO PÚBLICO-ALVO  
NÃO VAI TRAZER  
MAIS NEGÓCIOS À  
EMPRESA.



#10

COMENTAR SOBRE  
POLÍTICA E RELIGIÃO.



#11

MISTURAR A PÁGINA DA EMPRESA  
COM A **PESSOAL.**



#12

TRANSFORMAR O ESPAÇO EM UM **BATE BOCA ABERTO**  
**A TODOS.** O ACONSELHADO É SEMPRE LEVAR A  
RECLAMAÇÃO OU DISCUSSÃO PARA UMA CONVERSA  
FECHADA POR E-MAIL OU TELEFONE.





Por enquanto é só!

**MUITO OBRIGADO!**

guedesonline  
.COM

