

COMO  
VENDER MAIS  
NAS REDES SOCIAIS  
MESMO SEM VERBA



# DESCUBRA O SEU PÚBLICO E O QUE INTERESSA A ELE

É muito importante saber a idade média, sexo, preferências, região em que vive e comportamento dos seus clientes.

# DEFINA A SUA META

Quer divulgar um novo serviço?  
Aumentar as vendas de  
determinada linha? Promover  
combos e promoções?

# CONHEÇA A CONCORRÊNCIA E OUTRAS PÁGINAS DE INTERESSE

Uma boa fonte de inspiração para a sua empresa, de temas, linguagem e horários de postagens, pode ser as páginas de concorrentes que estejam alcançando sucesso nas redes sociais e até de marcas de outros produtos e serviços, mas que também falem com o seu público.

## MONTE UM PLANEJAMENTO REAL

Comece fazendo um cronograma semanal, com um post diário, por exemplo: Na segunda-feira poderá focar no produto, na terça-feira falar sobre comportamento, na quarta-feira contar uma curiosidade da produção, na quinta-feira trazer uma dica de uso, etc. Depois, faça o planejamento mensal.

# TENHA RITMO E PERIODICIDADE

É muito importante ter constância, postar sempre. Mostre que a sua empresa se preocupa com a página, melhore as mensagens e, com o tempo, vá aumentando as postagens.

# **CRIE CONEXÃO/ RELACIONAMENTO COM O SEU PÚBLICO**

As redes sociais são um ambiente de conversa. Então, não adianta falar sozinho. Responda aos questionamentos dos usuários, crie ações para trazer mais o público para à página, compartilhe a história positiva de algum cliente com a sua marca, etc.

# MELHORE OS SEUS RESULTADOS

Não vale só postar se você não souber os resultados do que está fazendo. Por isso, é fundamental medir o desempenho das suas publicações. Conheça os horários de pico na sua página e os posts que tiverem mais sucesso. Ajuste o seu planejamento com base nesse resultado.



# DESENVOLVA AÇÕES CRIATIVAS

Chame o seu público para participar e compartilhar o conteúdo com mais pessoas. O engajamento vale ouro, literalmente, nas redes sociais. Pense em concursos culturais, por exemplo, para atrair mais pessoas!

# INVISTA EM CAMPANHAS

Se conseguir alguma verba extra, invista em impulsionar posts estratégicos e em campanhas para aumentar o seu público.

# AMPLIE AS SUAS REDES

Avalie ampliar as suas ações para mais redes sociais, atingindo ainda mais audiência. Uma dica é ver como promover a sua marca no YouTube, no LinkedIn e no Snapchat, por exemplo.

**Gomes**  
*da Costa*

