

Redes Sociais

Você já pensou o quanto as redes sociais podem ajudar na expansão do seu negócio? Hoje em dia a internet é uma ferramenta poderosa para que você possa divulgar seus produtos, serviços e também criar uma rede de contatos que vai favorecer o seu negócio e o relacionamento com seus clientes. Vem com a gente, este é o tema dessa videoaula, como utilizar as redes sociais a seu favor!

Nesse vídeo, fazemos uma abordagem dando o exemplo de três ferramentas muito comuns para quem tem negócios, além de algumas dicas que com certeza vão contribuir e muito para sua divulgação e vendas. Estamos falando do Facebook, Instagram e WhatsApp.

A primeira ferramenta é o Facebook. Para que você possa começar a utilizar essa rede, é necessário ter uma Fanpage, ou seja, uma página oficial do seu negócio. Através do seu próprio perfil você poderá acessar, no canto direito superior, a opção criar uma página. Não se esqueça que perfil pessoal é diferente de fanpage e o ideal é que esses dois não se misturem. O legal da fanpage é que ela é exclusiva para seu produto ou serviço, os posts ali são sobre o que você vende ou com temas que falam sobre o que você vende.

A segunda ferramenta que pode te ajudar a potencializar seu negócio é o Instagram. O Instagram é voltado para as fotos e permite a edição rápida delas com filtros diferentes e hashtags que conectam pessoas e interesses. O brasileiro aderiu bem essa rede social. Dos 700 milhões de usuários no total, 45 milhões estão aqui no Brasil. Por isso é bom entender como funciona.

A terceira e última é o WhatsApp. Aqui vai uma primeira dica: existe uma ferramenta chamada “Listas de transmissão”. Aqui você pode mandar seu conteúdo para mais de 200 contatos sem necessariamente criar um grupo. Comparadas com os grupos, as listas de transmissão funcionam melhor. Isso porque os contatos das pessoas não ficam em um mesmo grupo, então o seu cliente só recebe a sua mensagem.

Já temos aqui outra dica importante: Use do bom senso para enviar as mensagens por Whatsapp. Não bombardeie seu cliente com informação, respeite o espaço dele. Tente o equilíbrio, informar sobre promoções e novidades, sem ser insistente.

Para saber mais detalhes sobre cada ferramenta citada aqui, é só clicar na videoaula!