7 Passos para aumentar o alcance e reconhecimento dos teus serviços nas redes sociais

Aumenta o teu alcance e reconhecimento nas redes sociais de uma vez por todas.

Vanessa Nunes

ÍNDICE

1 A importância de estar nas redes sociais

2 Estudar o Cliente

3 Aparecer nas redes sociais

4 Conteúdo nas redes sociais

5 Tens de Vender

6 Como crescer de forma orgânica

7 O teu sucesso depende de ti

Bem-vinda, sou a Vanessa, sou mãe e empreendedora há mais de 2 anos. Sou especialista em transformar empreendedoras em experts dos seus negócios neste mundo digital. Já participei e participo em programas e mentorias de grandes referências internacionais e nacionais.

Estou todos os dias no campo de batalha através das estratégias que aplico no meu Negócio e também com estratégias que aplico nos negócios das minhas Empreendedoras. Decidi partilhar contigo através deste ebook alguns destes conhecimentos de forma a que consigas potenciar os teus resultados e assim tornares- te uma referência nas redes sociais e do teu Negócio.

Acredito que somos capazes de alcançar todos os nossos sonhos, só temos de fazer por isso

Pronta para começar?

Vanessa Nunes

Antes de mais, quero-te dizer que sei o quanto é desafiante "andar" nas redes sociais, fazer posts e as coisas não acontecerem da forma que imaginamos.

Eu pensava que conseguiria ter sucesso sem me expôr nas redes sociais, mas muito cedo percebi que as coisas não funcionam bem assim.

Demorei um ano para conseguir os meus primeiros clientes porque, olhando para trás, não tinha uma estratégia concreta.

Cometi alguns erros que me fizeram perder tempo e dinheiro e tu o que sentes que te faz perder dinheiro?

Quando trabalhamos nas redes sociais deixamo-nos levar pelo nosso ego e pelas nossas inseguranças.

Queremos os likes, partilhas, a interação só porque sim ...

Mas a verdade é que..

tens que pensar em quem está do outro lado.

As redes sociais foram feitas para interação, não para venda e esse deves ter isso em mente.

Dás por ti a pensar que ninguém gosta do que colocas online?

Quando “pensas” que alguém não gosta do que tu colocas nas redes sociais

Não quer dizer que os outros não gostem.

Pode ter sido simplesmente porque não despertou interesse daquele público, pode não ser o certo ou mesmo porque aquela publicação não alcançou um grande número de pessoas.

Quando algo não resulta nas redes sociais não significa que:

- Seja algo contra ti ou que as pessoas não gostem de ti.
- que não estejas destinada a ter sucesso.
- que o alcance do facebook ou do instagram esteja contra ti.

Simplesmente, significa que precisas de mudar, melhorar, aplicar de outra forma a tua estratégia.

Qual é a estratégia que estás a implementar neste momento ?

ESTRATÉGIA = PLANEJAMENTO = ANÁLISE = RESULTADOS

SEM ESTRATÉGIA = FRUSTRAÇÃO = SEM RUMO

A IMPORTÂNCIA DE ESTAR NO DIGITAL

Já pensaste no quanto a evolução do mundo digital mudou ou influencia as nossas vidas ?

Como esta evolução trouxe tantas e novas oportunidades?

Hoje em dia podemos comprar, pedir, interagir, fazer literalmente de tudo desde que tenhamos um acesso à internet.

Há alguns anos atrás os nossos avós, bisavós ou até mesmo trisavós viviam em áreas rurais, produziam os seus próprios alimentos e a maioria dos seus rendimentos vinham do que plantavam com as próprias mãos. Se quisessem estudar tinham que andar quilômetros para chegar à escola. Mais tarde, inventaram as máquinas , automóveis, indústrias e aí começou a migração das áreas rurais para as cidades. As máquinas vieram para ajudar os produtores e aumentar a rapidez na produção, melhorando assim muito a qualidade de vida; tornou-se também mais fácil acesso às escolas e mais pessoas tiveram oportunidade de estudar mais tempo.

Mas agora deves estar a perguntar o que isso tem haver com "crescer nas redes sociais ?"

Hoje estamos a viver a "era da digitalização". Da mesma forma que a sociedade deixou a área rural e migrou para a cidade, agora muitos empreendedores estão a migrar de lojas físicas para lojas online. Hoje em dia, já se pode fazer a faculdade online sem sair de casa, podemos fazer compras no on-line , pedir comida pela internet, comprar e vender qualquer produto ou até mesmo serviços de forma on-line. A "era digital'' está a vir com muita força e quem não se reinventar e aderir a este meio, vai ficar para trás.

As redes sociais são a tua montra de exposição

Hoje em dia tu não precisas de estar dependente de alugar um espaço físico para venderes o teu produto, ou melhor para divulgar o teu produto/serviço.

Para seres reconhecida como referência nas redes sociais não precisas é necessário que o cliente saia de casa para ver a tua "montra" online basta que a pessoa tenha acesso à internet e um telemóvel. (algo que maior parte das pessoas tem atualmente).

Imagina o seguinte:

O Feed e as fotos que colocas nas tuas redes sociais são a montra.

Os stories são o canal de televisão com publicidade e contacto diário com o teu público, além de que tens um contacto mais facilitado com o teu público-alvo.

As pessoas que interagem com as tuas redes sociais podem curtir, comentar e a única coisa que precisas fazer é trabalhar para seres vista.

***Mas agora deves estar a perguntar ...* como vou fazer isso, Vanessa?**

Vou te contar algumas técnicas que eu aprendi, testei e que funcionam para mim e para as minhas Empreendedoras.

Em 12 meses consegui mais de 5000 seguidores de forma totalmente orgânica nas redes sociais.

QUAL É O TEU PÚBLICO-ALVO?

Como faço para ganhar cada vez mais seguidores?

Quando comecei a trabalhar dentro da área da estratégia digital e a divulgar o meu trabalho, comecei a receber SEMPRE a mesma pergunta.

Este é um dos maiores objetivos das empreendedoras dentro das redes sociais. Algumas Empreendedoras acabam por comprar seguidores, entram em grupos de engajamento, ou andam à caça de likes em grupos, mas a questão é que o facto de teres muitos seguidores só serve para alimentares o teu ego.

Neste momento deves estar confusa mas pensa comigo .. do que adianta ter k ou k senão ganharmos nada com isso? ou se não conseguires ter tração com essa audiência?

Não vai adiantar de nada, certo?

O que precisas de entender e perceber é que esses números são pessoas..

Tens de conquistar pessoas/fãs e não ganhar só seguidores.

Qual é a diferença?

Quando conquistas alguém nas redes sociais, essa pessoa começa a seguir os teus passos, o que ensinas, vai-se tornando tua fã e começa a confiar em ti de alguma forma.

PÚBLICO ALVONICHOPERSONA
NICHOPERSONAPÚBLICO ALVO
PÚBLICO ALVONICHOPERSONA
NICHOPERSONAPÚBLICO ALVO
PÚBLICO ALVONICHOPERSONA
NICHOPERSONAPÚBLICO ALVO
PÚBLICO ALVONICHOPERSONA
NICHOPERSONAPÚBLICO ALVO

CHOPERSONAPÚBLICO ALV

PÚBLI

fáci ueO

goN ONA

NIC A

nPe o

PÚB

con

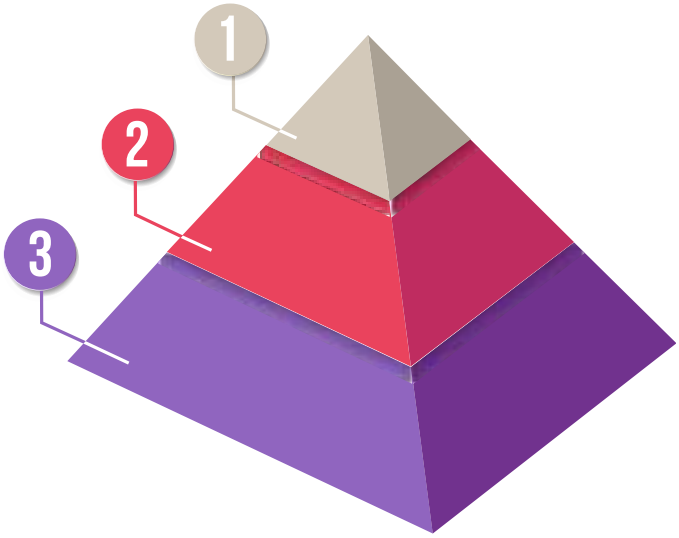
NIC AP

coE

PÚBLICO ALVO

Proclama de chamar a atenção do fau

PÚBLICO ALVO
NICHOPERSONA
NICHOPERSONA
NAPÚBLICO ALVO
PÚBLICO
ALVONICHOPERSONA



O QUE É O NICHO?

É A TUA ÁREA DE ATUAÇÃO.

Como por exemplo: nicho beleza, nicho de marketing, nicho de coaching, etc.

Em todos os nichos tens a possibilidade de ter sub-nichos, para te ajudar vou dar o meu exemplo:

3 **Nicho**: Empreendedorismo digital feminino

2 **Sub-nicho:** Marketing digital.

1 **Sub-sub-Nicho**: Estratégia Digital.

Podes ainda "nichar" mais consoante a tua área de atuação e assim vais-te tornando cada vez mais específica dentro do teu segmento o que faz com que te tornes uma especialista e uma autoridade dentro de um determinado assunto.

Lembra-te que quem fala para toda a gente não fala para ninguém, principalmente quando estás a começar precisas de ter um foco senão vais disparar para todo o lado e isso depois não corre bem.

O QUE É PERSONA?

É uma representação do teu cliente ideal no qual defines as características, hábitos, interesses, sonhos, medos e até mesmo os dados demográficos como a idade, gênero, estado civil, rendimento etc

O QUE É PÚBLICO ALVO?

É o público que queres atingir com o teu marketing online, é o público que queres que esteja em contacto contigo nas tuas redes sociais.

Vamos ver o seguinte:

Tens uma loja on-line de sapatos femininos

- Vais fazer anúncios para homens e mulheres?
- Vais criar conteúdo para homens e mulheres?
- A tua comunicação vai ser para homens e mulheres?

Agora dizes-me assim … mas oh Vanessa ….

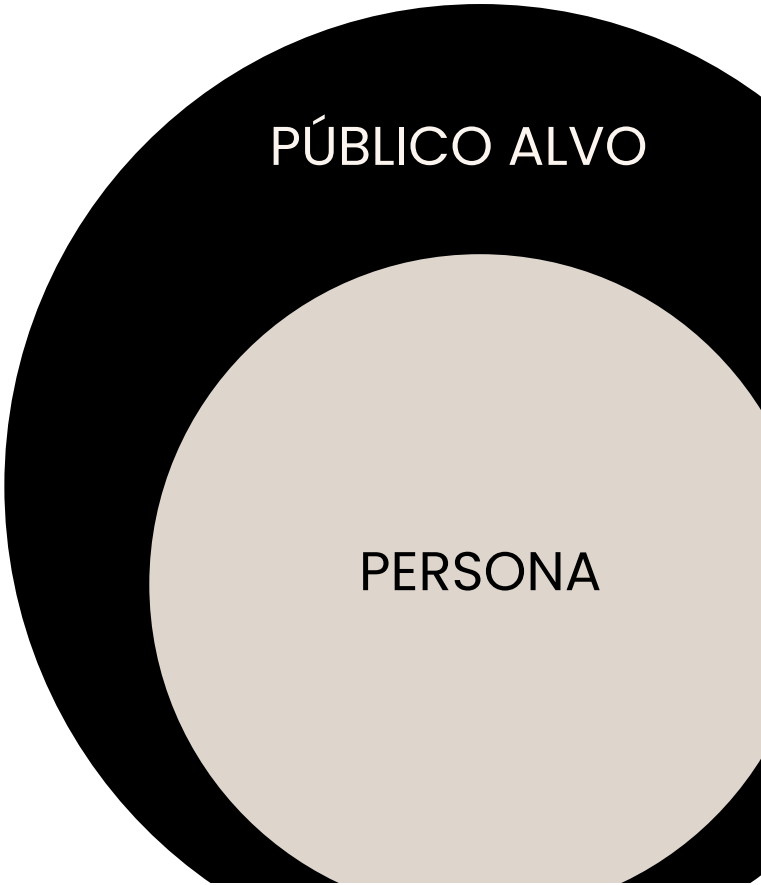
Mas posso atrair homens que queiram comprar para as suas mulheres, claro que sim mas deve ser uma consequência e não uma procura directa.

A tua persona está dentro do teu público alvo, não significa que só vais vender a essas pessoas MAS,

deves ter em mente para que queres falar, as restantes vem por atração.

Vê que nada disto é uma

regra
simplesmente é uma linha orientadora para começares a construir a tua estratégia de forma mais eficiente e com resultados a médio/longo prazo.



LINHA EDITORIAL

É o que te ajuda a escolher o que vais publicar em termos de conteúdo na tua "montra" online, deve ser de acordo com a tua persona e o teu público-alvo.

Os tipos de clientes

Existem vários tipos de possíveis clientes.

> ***O que engaja não é aquilo que tu achas que o teu público precisa mas sim o que ele realmente precisa.***

1 Pessoas que não te conhecem oteu produto mas nem"engonhando" a compra, sabem que existes. Este é umdeixam para depois. Não público maior que precisas desentem urgência. trabalhar para que saiba que tu existes.

2 Pessoas que já te conhecemJá te conhecem, sabem que mas precisam de sentirprecisam e vão à procura … só confiança na tua marca ou emestão à espera da primeira ti antes de dar o passo daoportunidade para comprar. compra.

3 Pessoas que precisam do teu produto/serviço ou "engonhando" a compra, sabem que existes. Este é umdeixam para depois. Não público maior que precisas desentem urgência. trabalhar para que saiba que tu existes.

4 Pessoas que são a minoria. precisam e vão à procura … só confiança na tua marca ou emestão à espera da primeira ti antes de dar o passo daoportunidade para comprar. compra.

Como podes analisar, existem diferentes níveis de consciência que precisas de trabalhar dentro das tuas redes sociais.

Se já tens audiência mas não vendes o suficiente podes estar a precisar de transmitir mais confiança ou até mesmo mostrar os resultados do produto/serviço

TENS DE ESTAR À FRENTE DAS CÂMARAS.

Vanessa mas eu não quero aparecer!!

Lamento mas pessoas compram de pessoas.

Sabes a importância de seres a própria influencer da tua marca?

Pessoas conectam-se com pessoas e não marcas, não com objetos, não com coisas.

Claro que existem grandes marcas como a Coca-Cola mas mesmo assim já percebeste que na publicidade da Coca-Cola existe sempre alguém feliz?

Pessoas se conectam comAs pessoas gostam de saber o que
sentimentos, emoções, históriasestá por trás, gostam de ver os
que são contadas oubastidores do dia-a-dia, saber as
transmitidas por pessoas.dificuldades.
Porquê é que muitas marcasPor alguma razão perfis ou páginas
grandes contratam figurasde cusquices tem milhares ou
públicas para as publicidades?milhões de seguidores.
mais uma vez transmite
confiança, visibilidade,O público quer ver a realidade, são
veracidade e conecta.curiosos sobre a vida dos outros e
conectam-se quando vem essa
Tu enquanto influenciadora dorealidade, pensam “ela é igual a
teu Negócio nas tuas redesmim”
sociais deves mostrar a tua
rotina, contar a tua história .. issoPor isso se queres reter o teu
vai trazer uma maior conexãopúblico com mais facilidade, tens
com o teu público além dede o fazer.
agregar credibilidade e
confiança à tua marca,Ligar a câmara, partilhar a tua
principalmente quando a tuarotina, conversar e interagir com o
presença é só no mundo online.teu público é essencial para o teu
sucesso online.

CRIAR CONTEÚDO NÃO É SÓ POSTAR

Muitas Empreendedoras confundem criar conteúdo com o simples fato de postarem algo nas redes sociais.

Sim, as redes sociais são a montra dos nossos Negócios neste mundo digital mas como já vimos precisamos de direcionar essa criação de conteúdo para um público específico.

.

Deves sim ter posts de venda mas a tua base não deve ser só a venda mas sim também a conexão.

Postar é ir ao instagram ou ao facebook e partilhar uma foto qualquer.

Agora a criação de conteúdo tem várias bases e para começares a ser relevante nas redes sociais e atraires o teu público-alvo, precisas de ter perguntar:

- O que é meu público precisa saber?
- O que vou agregar ao colocar este post nas minhas redes sociais?
- Como vou ajudar a minha audiência?
- Quais são as dúvidas mais frequentes?
- Quais são as objeções mais frequentes?

Não te vou iludir ... a criação de conteúdo não é fácil, exige tempo, dedicação, pesquisa, vontade de agregar valor e ajudar o público-alvo.

O que podes ter como conteúdos gratuitos?

Lives, videos no instagram, facebook ou até mesmo youtube; e-books, webinários, workshops, áudios, posts, coisas práticas para a tua audiência.

Mas vou só criar conteúdo para agregar valor?

Não … Tens de temperar com venda, podes ter call-to-action em cada conteúdo para orientares a pessoa para o próximo passo que deve dar contigo.

No mundo digital tudo deve ter um propósito, não andas nas redes sociais só para teres likes, certo?

O negócio digital não é uma brincadeira para ganhar likes, é preciso trabalhar.

Com a criação de conteúdo vais conquistar a tua audiência, construir uma relação com o teu público, mostrar que sabes e dominas algo, vais fazer com que as pessoas "parem o dedo" para ver ou ler e para que cada vez mais se sintam próximas de ti.

Para aumentares a tua audiência, crescer o reconhecimento da tua marca, precisas que as pessoas acreditem em ti, no que partilhas e isso acontece com realidade e factos.

Algo que deves ter presente na tua estratégia de criação de conteúdo é mostrar resultados, depoimentos de pessoas que já adquiriram os teus produtos/serviços.

Além de que com a criação de conteúdo já estás potencialmente a quebrar objeções do teu possível cliente.

Queres deixar de receber mensagens a perguntar qual o preço ou se fazes descontos?

Mexe-te e começa a criar conteúdo nas redes sociais.

APRENDER A VENDER

A verdade é que estamos sempre a vender.

Seja o nosso produto, seja o nosso tempo, conhecimento, serviço, qualquer coisa … precisas de perceber que tudo é uma venda.

Mas primeiro tu tens que acreditar no que estás a vender.

Segundo e não menos importante, tens que entender que a maior parte das vendas são emocionais. As pessoas quando tomam as suas decisões, tomam essas decisões pelo lado emocional e depois justificam pelo racional.

O teu objetivo deve ser atingir os desejos emocionais do teu cliente, sempre pensando no que ele quer, como o vais ajudar e não naquilo que tu achas que é o melhor para o teu cliente.

O erro de muitas Empreendedoras é pensar em si próprias como se fossem o cliente. Tu não és o teu cliente

Em vez de mostrar os benefícios do teu produto/serviço mostra os benefícios que o teu cliente vai adquirir quando comprar o teu produto/serviço

Pensa o seguinte:

- Como o meu produto/serviço melhor a vida do meu cliente?
- Como o meu cliente se vai sentir ao comprar?
- Que experiência quero proporcionar ao meu cliente?

Na tua estratégia digital deves sempre incorporar algo relacionado ao lado emocional.

Faz com que o cliente se imagine a usar o produto ou a transformação que adquire ao comprar o serviço.

Acredita que isto vai ser o ponto de viragem para venderes mais nas redes sociais.

Nem sempre vamos fazer as vendas que desejamos, nem sempre as coisas vão correr como esperado, mas o segredo é a persistência.

Como conseguir ser persistente mesmo quando as coisas não correm como esperado?

Para e pensa:

- Em que posso melhorar?
- Qual é a estratégia que posso aplicar e testar para alcançar o resultado que eu quero?

Como aplicar na prática

Chama a atenção.

Qual é a promessa do teu produto/serviço?
Como já vimos a pessoa não compra o teu produto/serviço, ela compra a transformação que aquilo vai proporcionar.
Pensa na transformação que o teu cliente vai obter.
Essa transformação deve chamar a atenção do teu público e incentivar a curiosidade de querer saber mais

Identifica o problema.

Qual é o problema que o teu produto vai resolver?
Quais são os problemas que o teu cliente tem neste momento?

Mostra como entregas essa transformação.

Através da criação do teu conteúdo nas redes sociais, depoimentos, mostra o porquê do teu produto/serviço conseguir entregar essa transformação.

Mostra a tua autoridade.

Porque o teu produto/serviço é bom?
Partilha resultados, testemunhos.

Cria a tua oferta irresistível..

Agrega valor ao teu produto/serviço, não te foques só no preço. Valor é diferente de preço. Preço é o que cobras, valor é a percepção da pessoa do outro lado.

Resolve as objeções.

Porque o teu cliente não pode esperar para comprar?
O que o está a fazer não comprar?

Como crescer no orgânico.

Como já vimos a criação de conteúdos estratégicos nas redes sociais é uma peça fundamental, no entanto para crescer não basta só criar conteúdo, deves ter atenção à apresentação das tuas redes sociais.

No caso do **Facebook** deves utilizar uma página e não um perfil, sabemos que o perfil tem mais alcance no teu entanto precisas das métricas e só as consegues medir na página além de que só consegues fazer anúncios através da página.

No caso do **instagram** deves mudar para conta Comercial para mais uma vez conseguires analisar as métricas e fazer anúncios.

Para que servem as métricas? Medires os resultados da tua estratégia se não como sabes o que está a funcionar?

Tens a possibilidade de ver quem partilhou, o alcance das publicações, quantas pessoas visitaram a página, quantas pessoas clicaram em links ou botões, quantas começaram a seguir, quantas viram os stories, quem veio por hashtags, de onde é o público que assiste, se é homem ou mulher, as idades e etc.

Dados são dinheiro no nosso Negócio digital.

Estes dados ajudam a perceber o que está a funcionar melhor e ajuda a confirmar quem é o público-alvo e a persona.

A tua **página deve estar organizada** pois as pessoas quando a visitam vão decidir se continuam a ver ou não. A Página deve ter o teu nome ou o nome da tua marca, deve ter o que fazes, e deve espelhar a forma como ajudas as pessoas.

Atenção à escolha de imagem, cores e fontes ... deve ser o mais coerente possível , não queremos que pareça uma feira.

Foto de perfil com a tua cara, de fácil identificação.

Aumenta o teu alcance com vídeos. Sei que não é fácil, mas os vídeos gravados e em formato live ajuda muito na distribuição algoritmo do facebook e do instagram.

Vídeos gravados: deves colocar legendas. existem

estudos
que indicam que 80% das pessoas assiste a vídeos sem som. És uma dessas pessoas?

Faz parcerias de divulgação com colegas de áreas acessórias que possam interessar ao teu público-alvo. Convida essas pessoas para lives, isso aumenta o engajamento e o alcance.

Sê consistente na tua entrega de conteúdo. Faz um post por dia e no mínimo 15 stories. Os post trazem seguidores e os stories retém a audiência.

Interliga a tua página do facebook e do instagram, assim não precisas de postar nos 2 lados. Tens a possibilidade de fazer isso de forma automática.

Vê as redes sociais como uma forma de atingires um fim e não como uma obrigação.. Não és obrigada a postar quando não queres mas não podes fazer as coisas só quando tens disposição.

Constrói audiência em vários sítios, não coloque todos os ovos no mesmo cesto. Cria um grupo de telegram ou whatsapp, constrói uma lista de email. aproveita as várias ferramentas gratuitas que temos à disposição neste mundo digital.

Interage com o teu público. Não interessa se só tens um comentário num post ou uma pessoa a ver uma live. respeita e agradece quem te segue. Ninguém começa com milhares de seguidores.

TRÁFEGO PAGO aka anúncios

Tudo o que te falei até aqui é muito importante e vai-te ajudar muito a crescer sem teres que investir em anúncios, pois eu fiz durante muito tempo. Eu consegui 5000 seguidores, entre páginas de facebook e grupos de facebook de forma totalmente orgânica em apenas 12 meses.

Mas existe algo que pode potenciar muito os teus resultados que é o tráfego pago.

O que é tráfego?

Quando falamos de tráfego pago no Facebook falamos de Facebook Ads.

Dentro do facebook existe uma plataforma que se chama gestor de Negócios ou Facebook Business e nessa plataforma encontras o gestor de anúncios e é lá que se fazem aqueles anúncios que nos perseguem a toda a hora.

Nesse sítio tens imensas possibilidades para anunciar de forma mais eficiente. Consegues criar públicos com maior probabilidade de comprar, com base em quem gosta da tua página ou com interesses na tua área de atuação, pessoas que se envolveram com as tuas redes sociais; que viram uma determinada percentagem dos teus vídeos, ou que estiveram no teu site se for o caso.
ps: se tens site ou páginas de vendas e não tens um pixel instalado, estás a perder dinheiro!!

Consegues usar várias ferramentas a teu favor para conseguires mais vendas, alcançar mais pessoas, visibilidade e reconhecimento da marca.

Claro que para conseguires usar esta plataforma, precisa de pagar ao facebook cobra para fazer esta distribuição

É uma plataforma extremamente poderosa porque através dela consegues alcançar pessoas que realmente podem ter interesse no teu produto/serviço: podes enviar as pessoas para uma página de vendas onde estão todas as informações do teu produto, consegues fazer remarketing para pessoas que não compraram, aumentando assim uma maior possibilidade de uma compra.

O tráfego acelera muito o teu crescimento e os teus resultados.

Entre o plantar e o colher, existe o quê? O regar!

Eu sei, queres as coisas para ontem, ficamos ansiosas mas neste mundo digital as coisas não funcionam assim.

Tudo tem o seu tempo e tens que plantar para colher.

Em vez de permitires que a ansiedade tome conta de ti, eu convido-te a refletir sobre o que tens vindo a plantar.

- Há quanto tempo estás a trabalhares de forma EFICIENTE para concretizares o teu sonho?
- O que podes estar a fazer de forma errada?
- O que podes melhorar?
- O que podes fazer neste momento com o que tens ao teu alcance?
- Será que precisas de estudar mais?
- Adquirir novas competências?

Todos os dias tens oportunidade de recomeçar, não percas a oportunidade de melhorar.

Rega a tua plantação, rega-te a ti, aprende mais sobre estratégias, foca a tua atenção nas boas energias, ignora as criticas de quem não faz nada e afasta-te do que te pode atrasar.

Faz tudo o que estiver ao teu alcance, faz coisas que ninguém irá fazer por ti e principalmente acredita que é possível.

Acredita que vai tudo correr bem, o sucesso só depende de ti.

Ter um Negócio digital não são só flores … vais ter que fazer coisas que não queres eque não gostas mas é preciso fazer.

QUERES SABER MAIS?

Estou à disposição para tirar as tuas dúvidas sobre o conteúdo.

Ficas-te com alguma dúvida?

Envia-me uma mensagem nas redes sociais a dizer quais são as tuas dúvidas. Aqui:

https://www.instagram.com/van
e ssanunesnegocio

https://www.facebook.com/Vanessan
u nesnegocio

Vanessa Nunes