

Marketing nas Mídias Sociais



Fabiano Santos de
Oliveira

- O marketing nas mídias sociais é o conjunto de ações de marketing digital que visam criar relacionamento entre a empresa e o consumidor, para atrair a sua atenção e conquistar o consumidor online

Definição

- O marketing nas mídias sociais envolve basicamente relacionamento com seus clientes através da Internet.

Mídias Sociais

- Esqueça a publicidade.
- Um dos grandes erros das empresas nas mídias sociais é querer fazer propaganda de seu produtos e serviços sem ao menos criar relacionamento com seu público.

Mídias Sociais

- O conteúdo, gerado no marketing de conteúdo, é peça chave deste processo.
- O conteúdo ajuda a manter uma conversa mais constante, e portanto facilita o relacionamento e o envolvimento.

Tenha Conteúdo

- Pense sempre nas mídias sociais como um lugar para se relacionar com seus clientes.
- Pense sempre em estratégias de relacionamento.

Se Relacione

- Se você se relacionar, as pessoas irão, mais cedo ou mais tarde, visitar seu site, e quando precisarem, vão procurar seus produtos ou serviços.

Se Relacione

- Crie um blog no site da sua empresa, e mantê-lo atualizado.
- A grande maioria das mídias sociais, como o Twitter e o Facebook, possuem mecanismos para atualizar seu perfil a partir do seu blog.

Use seu blog

- Quando você publica algo, os consumidores que seguem, ou são amigos seus, nas mídias e redes sociais, estarão atualizados.
- Abastecer seu perfil nas redes sociais com os artigos do seu blog, amplia a exposição da sua empresa.

Use seu blog

- O Twitter se expandiu muito rapidamente, como uma central de informações.
- Ele está sendo usado pelo seu consumidor, por jornalistas, por blogueiros, e por influenciadores do seu mercado.
- Assim ele deve ser uma das bases de sua estratégia de marketing nas mídias sociais.

Crie seu Twitter

- O Twitter se expandiu muito rapidamente, como uma central de informações.
- Ele está sendo usado pelo seu consumidor, por jornalistas, por blogueiros, e por influenciadores do seu mercado.

Crie seu Twitter

- O Twitter é uma importante ferramenta para promoções e ações virais.
- Faça isso quando tiver uma base estabelecida de seguidores.
- As promoções e ações virais funcionam melhor depois que as pessoas já estão acostumadas a se relacionar com você.

Crie seu Twitter

- O Twitter é uma importante ferramenta para promoções e ações virais.
- Deixe para fazer isso quando tiver uma base estabelecida de seguidores.
- As promoções e ações virais funcionam melhor depois que as pessoas já estão acostumadas a se relacionar com você.

Crie seu Twitter

- Faça um mapa da blogosfera.
- Ele é uma lista dos principais blogs que falam sobre temas relacionados ao seu negócio, e que possivelmente seu consumidor também lê

Faça um Mapa

- Você pode encontrá-los pesquisando no Google temas relacionados ao seu negócio e observando os blogs que mais aparecem e são mais ativos.

Faça um Mapa

- Faça comentários sempre que ler um post interessante em um destes blogs.
- Coloque seu e-mail e seu site na assinatura do comentário.
- Isso ajudará você a se tornar conhecido.

Faça um Mapa

- Você tem que estar onde o consumidor está.
- Pense nas mídias sociais que são mais relevantes para o seu consumidor.

Crie seu perfil

- Se necessário, converse com alguns clientes e veja quais eles usam.
- Quem tem que dizer quais mídias sociais você deve utilizar é o seu consumidor.

Crie seu perfil

- Crie um perfil seu, de sua empresa ou de seu blog nas Mídias e Redes Sociais mais relevantes.
- Pesquise fóruns, comunidades e grupos de seu interesse e participe deles.
- Acompanhe seus contatos e mensagens uma vez por semana.

Crie seu perfil

- Nunca use ferramentas de envio de mensagens em massa.
- Enviar propaganda em massa é a forma mais rápida de perder relacionamentos

Não faça SPAM

- Cada vez mais os consumidores querem ser atendidos pelas empresas, pelo mesmo canal de comunicação que elas interagem com eles.
- Se você usar o Twitter para uma promoção, prepare-se para atender a dúvidas, reclamações e elogios pelo Twitter.

Interaja com os consumidores

- Ouça primeiro,
- Interaja quando necessário,
- Responda quando perguntado.

Interaja com os consumidores

- Se um consumidor fizer uma reclamação através das mídias sociais.
- Resolva e depois comunique a solução. E faça isso rápido.
- A mídia espontânea gerada por um bom atendimento através das mídias sociais é muito maior do que a você imagina.

Interaja com os consumidores

- **Consumidores não querem empresas perfeitas, mas empresas que se importam com ele.**


**Interaja com os
consumidores**

- **Quando estiver seguro que tem uma boa rede de relacionamentos nas mídias sociais, então será a hora que fazer ações promocionais através delas.**

Ações Promocionais

- Crie inicialmente ações promocionais simples, fáceis de entender e com regras claras.
- Tenha certeza absoluta que pode cumprir o que está prometendo.

Ações Promocionais

- 
- Crie inicialmente ações promocionais simples, fáceis de entender e com regras claras.
 - Tenha certeza absoluta que pode cumprir o que está prometendo.

Seja focado

- Reserve para tudo isso um horário, uma vez por semana, para trabalhar seu relacionamento com o público nas mídias sociais.
- O importante é criar algo que seja constante.

Seja focado
