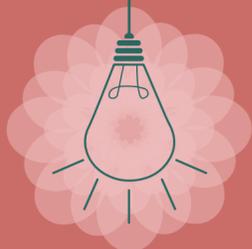


GUIA PRÁTICO

COMO INSERIR SEU NEGÓCIO NAS

# Redes Sociais



Camélia  
content

## QUEM SOMOS

Nós somos aquele empurrãozinho que você precisava para dar os primeiros passos. A Camélia Content é formada por uma dupla focada em criação de conteúdo textual e visual. Por meio das imagens e palavras, buscamos ressignificar e produzir um conteúdo atrativo para o público. Isso tudo utilizando o meio digital para repercutir e buscar resultados consistentes para o seu negócio.

Mas nosso trabalho vai além. Acreditamos na importância da disseminação do conhecimento e por isso temos nos empenhado em fazer isso de forma didática para que você também aprenda e possa colocar as mãos na massa!

Essa parceria é fruto de um projeto idealizado há tempos, que tomou forma e floresceu durante a crise. Agora, nosso intuito é gerar frutos e o seu negócio pode ser um deles!

Este material é a semente que você deverá plantar. Siga nossas dicas, coloque-as em prática. Assim, seu jardim florescerá.



**KÁTIA APPOLINÁRIO**  
Jornalista



**THAÍS AUGUSTO**  
Designer



# Índice

- **Defina suas metas**..... 04
  - Qual é o diferencial do seu produto?
  - Qual é o seu principal objetivo?
  - Qual é o seu público-alvo?
- **Ajuste sua comunicação**..... 06
  - Prepare a sua vitrine
  - Planeje o seu conteúdo
  - Faça artes impactantes
  - Deixe os posts programados
  - A importância dos stories
  - Crie uma rede de fidelidade e agregue valor a sua marca
- **Dê os próximos passos** ..... 13
  - Faça ações online
  - Planeje o seu conteúdo
  - Expanda seu negócio para outros canais de comunicação
- **Colocando em prática**..... 14
- **Outros serviços**..... 15
- **Tire suas dúvidas**..... 16



Olá! Este é um guia básico sobre os principais fatores aos quais você deve dar uma atenção especial quando falamos de redes sociais com intuito profissional. Antes de começar a ler, peço que você deixe de lado todos os achismos e apreensões que você traz consigo. Não tenha medo de dar um passo adiante e alavancar o seu negócio online! Vamos lá!

## 01 *Defina suas metas*

### **Qual o diferencial do seu produto?**

Essa é a primeira pergunta que você deve fazer a si mesmo. O que o seu produto tem de diferente em relação à concorrência? Preço acessível? Qualidade? É feito artesanalmente? Carrega uma história interessante? Pense e, se necessário, coloque esses pontos no papel para facilitar a visualização.

### **Mas para que isso?**

É simples! Muitas vezes as pessoas compram um produto não só pelo seu preço, mas pela história do produto em si ou o que isso pode significar. Pequenos detalhes podem tornar um item especial em relação aos demais. Se for o caso, se dedique a dar sentido a cada produto seu!

## Qual o seu principal objetivo?

Um marinheiro que rema sem rumo não chega a nenhum destino. Por isso, antes de mais nada é preciso que você tenha claro em mente onde você está e onde você deseja chegar. Isso te ajudará a estabelecer suas metas. É importante também que você defina em quanto tempo pretende alcançar esse objetivo. Veja os exemplos abaixo:

CENÁRIO ATUAL	CENÁRIO IDEAL	EM QUANTO TEMPO
Não possuo redes sociais do meu negócio	Quero me inserir nas redes sociais e vender 50% a mais	Dentro de até um mês
Atendo 30 clientes por semana	Quero atender 60 clientes por semana	Dentro de até dois meses
Vendo 10 camisetas pelo Instagram por semana	Quero vender 100 camisetas pelo Instagram por semana	Dentro de até três meses

## Qual é o seu público-alvo?

Você se comunica com uma criança da mesma forma que você se comunica com um adulto? Não! Por isso é importante conhecer o seu público-alvo. Se você está começando agora e ainda não tem uma clientela fiel pense em qual seria o perfil do comprador ideal para os seus produtos. Isso será imprescindível para que você saiba qual linguagem utilizar nas suas redes sociais.

## Mas ao definir um público-alvo eu não vou estar restringindo meus consumidores?

Pelo contrário! Quem atira para todos os lados, não acerta nenhum alvo! Quando você se comunica de forma mais direta com um público específico, as chances de fazer com que ele se identifique com a sua empresa é maior.

Para facilitar, antes de começar, você pode imaginar, de fato, como seriam essas pessoas, e investir no desenvolvimento de personas.

02

## Ajuste a comunicação

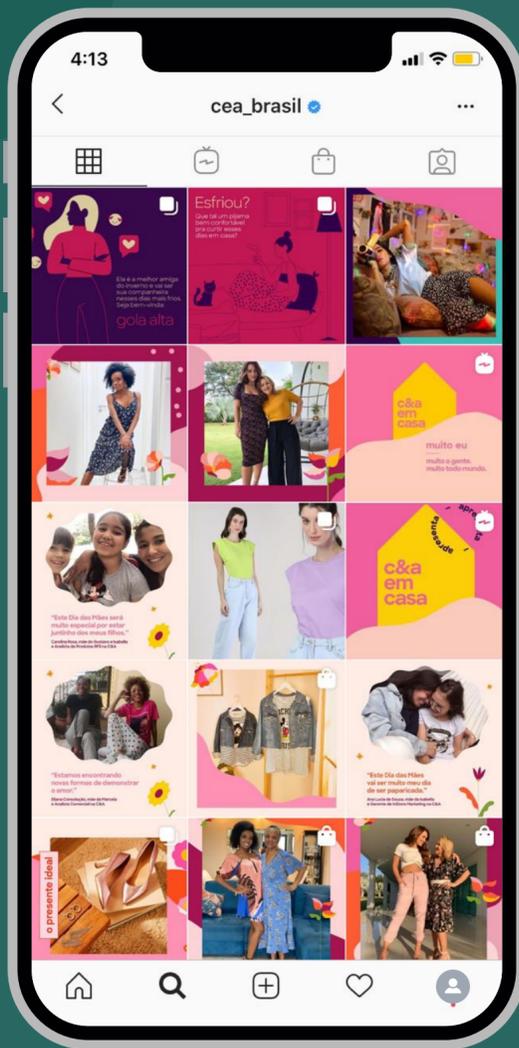
### Prepare sua vitrine

Isso mesmo! Suas redes sociais são a vitrine do seu negócio e, por isso devem ser planejadas para chamar atenção, mostrar sua identidade e ainda apresentar o que você tem a oferecer. Para qual produto você quer voltar o olhar dos seus clientes? Pense nisso e não se esqueça também da importância de estar presente em diferentes canais de comunicação, afinal de contas, essas plataformas estão em constante mudança e nunca se sabe qual será o dia de amanhã. Imagine se você tivesse uma página do seu negócio apenas no antigo Orkut, o que seria dele hoje?

Lembre-se que você tem cerca de três segundos de atenção para fazer a pessoa ficar e ver o seu conteúdo ou então sair da página e partir para outros conteúdo.

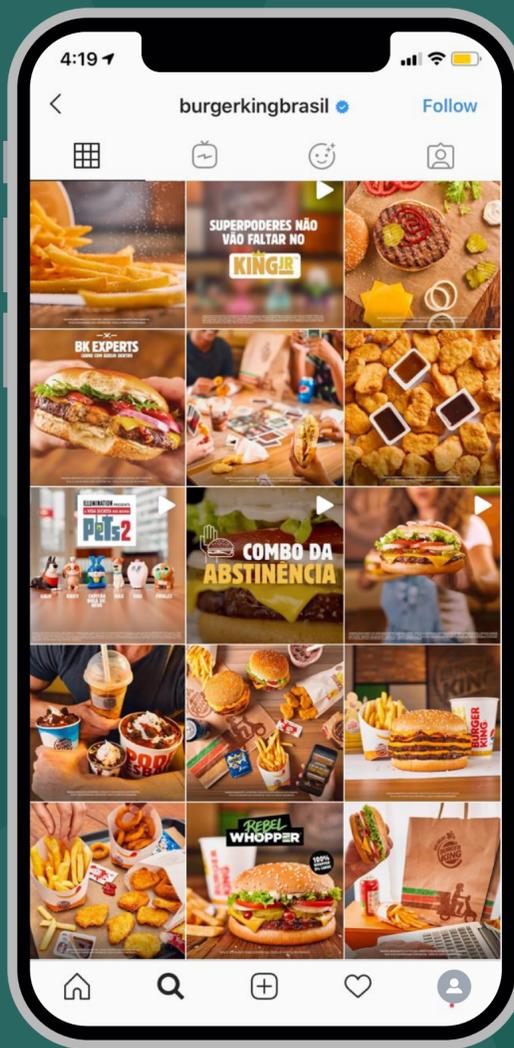


## Feed Instagram C&A



Loja de roupas

## Feed Instagram Burger King



Restaurante fast food

## Page Facebook Casas Bahia



Loja de móveis

**No facebook:** A fanpage do seu negócio deverá conter o máximo de informação possível, mas sempre de forma leve e organizada. Para isso, preencha todos os espaços possíveis: endereço, telefone, e-mail, site e outros canais de comunicação que você tenha.

Visualmente falando, eleja uma foto de perfil que mostre sua marca, seja com logotipo ou uma imagem associada ao seu nome. Na capa, por sua vez, é importante que você saiba aproveitar bem o espaço mostrando o que você tem a oferecer. Para isso, use imagens chamativas, de boa qualidade e que apresentem seu serviço ou produto com fidelidade.

**No instagram:** Na sua página do Instagram o que mais chama atenção é o feed e como ele é apresentado. Contudo, um feed organizado nem sempre é a peça chave. No fundo, o que importa é que você seja capaz de se manter fiel à identidade do seu negócio. Como? Fazendo com que os posts façam sentido e sejam harmônicos entre si. Afinal, seus seguidores recebem as postagens individualmente e não entram no feed todo dia, por isso é importante manter o conteúdo de cada postagem.

## Planeje o seu conteúdo



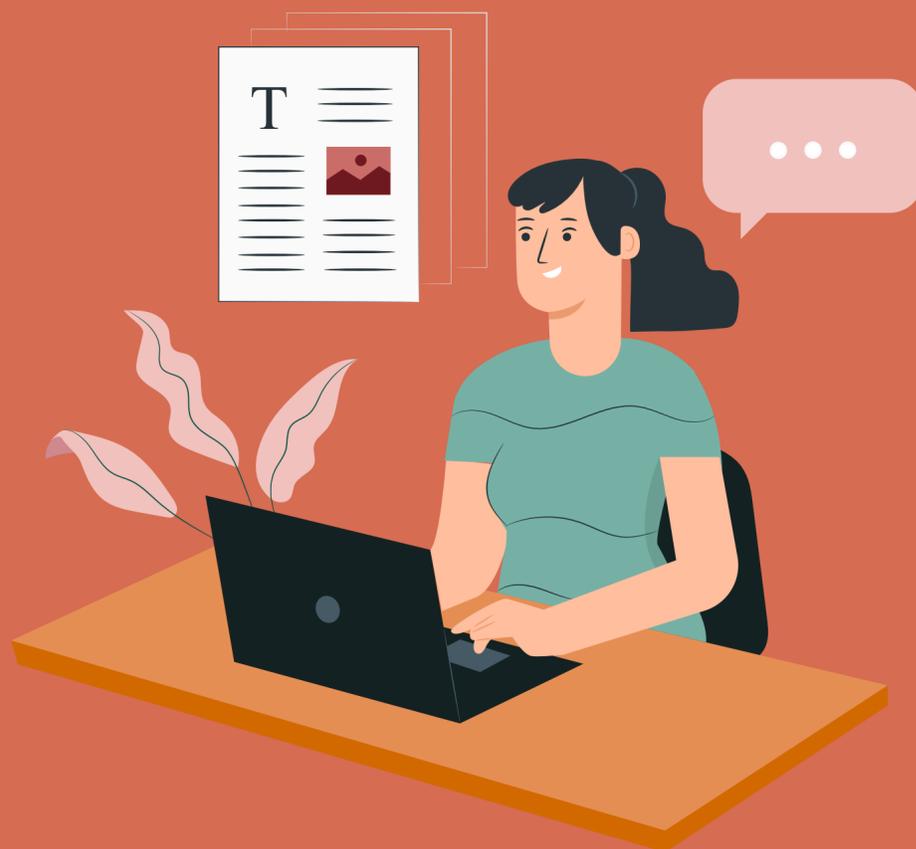
É nesta etapa que saímos da teoria e partimos para a prática! Cada post precisa ter um intuito e um porquê de sua existência. Um feed sem objetivo é um feed sem resultado. Para te ajudar a tirar isso do papel, veja os passos a seguir:

- ▶ Estabeleça editorias ou, em outras palavras, os assuntos que você pretende abordar na rede social;
- ▶ Planeje a periodicidade de cada editoria;
- ▶ Faça um cronograma com o conteúdo para o mês inteiro. Isso facilitará o seu trabalho a longo prazo e evitará que você simplesmente desanime ou abandone a rede social;
- ▶ Redija todo o conteúdo e lembre-se de reler uma, duas, três vezes para que não haja erros de português;
- ▶ Mesmo com os assuntos pré-definidos para o mês, os conteúdos espontâneos também são importantes, ou seja, posts não planejados como resultados obtidos ou mesmo o case de clientes satisfeitos são assuntos que ajudam a criar proximidade e conexão com seu público.

### Mas como deve ser o conteúdo dos meus posts?



Não há um tamanho ideal ou perfeito de legenda. O tamanho certo é aquele necessário para transmitir a mensagem que você deseja. Por isso é tão importante conhecer seu público! Às vezes uma pequena frase traz um bom engajamento, no entanto, um texto grande pode trazer o mesmo resultado para outro tipo de público.



## Dicas para construir o seu texto:

- ▶ Sempre que possível coloque uma chamada para que o usuário interaja com você, seja marcando amigos nos comentários ou mesmo por mensagens via inbox;
- ▶ Usar hashtags e a localização também podem contribuir para aumentar o alcance das suas postagens;
- ▶ Seja objetivo: se não é necessário não tente prolongar demais a legenda. Se ela precisar ser grande, tudo bem, mas se preocupe com o conteúdo;
- ▶ Se for um texto longo, tente dividi-lo em tópicos ou em pequenos parágrafos;
- ▶ Use o “tom de voz” adequado ao seu público;
- ▶ Use o CTA (Call To Action - chamada para ação), seja para pedir uma opinião, ou para conhecer um produto novo.

# Faça artes impactantes

As artes também são indiscutivelmente importantes. Isso porque é o primeiro item com o qual o usuário se depara. Se a imagem não chamar atenção, será simplesmente mais um post que passará batido pelo feed. Dê sempre prioridade para as fotos dos seus próprios produtos e lembre-se de que os produtos expostos devem estar disponíveis para o consumidor, caso contrário será uma propaganda enganosa.

## Mas como impactar?

▶ Texto na imagem é bom? Sim, mas com moderação! Nunca acrescente um texto grande na imagem, com muitas informações. Além de poluir a arte, a torna menos atrativa visualmente;

▶ Imagem e legenda devem se complementares;

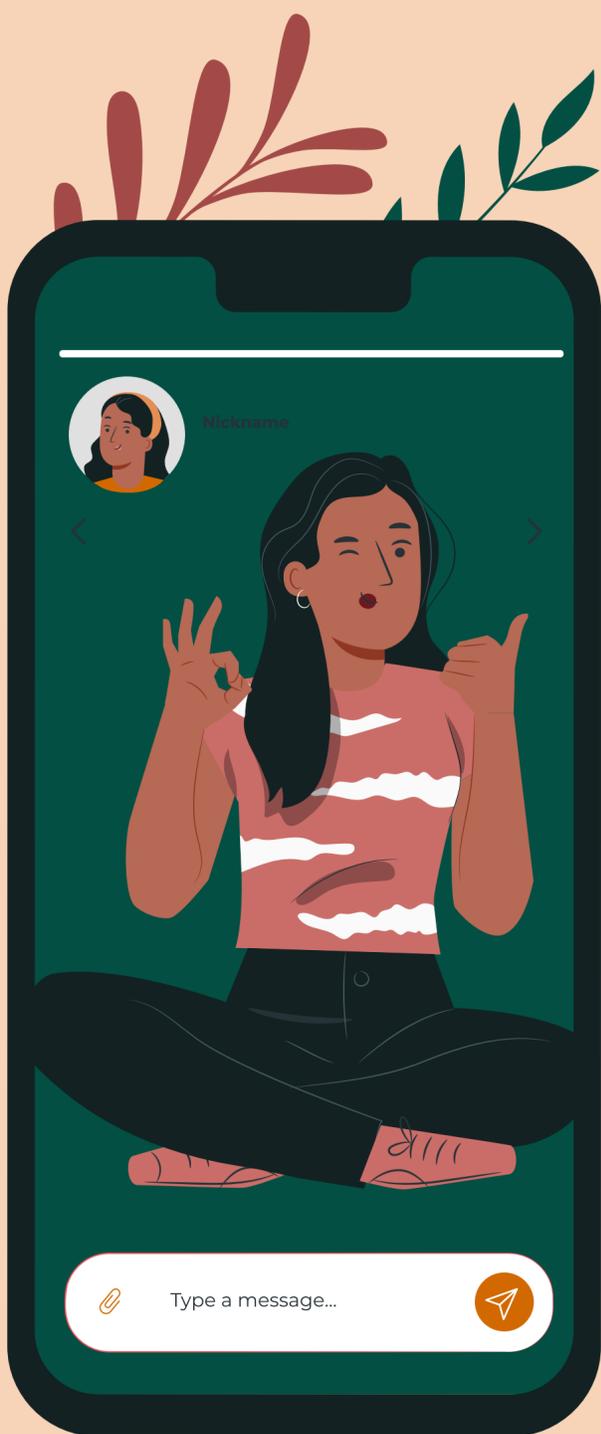
▶ Coloque sua identidade na fotografia! Colocar o logo da sua marca na imagem causa identidade, mas é importante manter uma harmonia entre as postagens, usando o mesmo tratamento e mesma edição.



## Deixe os posts programados

Hoje existe uma série de programas e aplicativos que permitem que você deixe todo o conteúdo ao longo do mês programado, inclusive o próprio facebook contém essa função. Isso é ótimo principalmente para quem não possui muito tempo hábil.

É sempre bom lembrar que o trabalho com as redes nunca acaba, ou seja, deve ser constante para criar uma presença online para seus clientes. Quem é visto, é lembrado. Com a programação dos posts previamente pensados, você tem mais tempo livre para se dedicar a outras coisas, como os posts espontâneos, atendimento aos seus clientes e postagem nos stories, o que nos leva ao próximo tópico.



## A importância dos stories

Criar uma rede de seguidores interessados é muito importante, por isso manter a periodicidade de postagens nos stories é essencial. Ali seu conteúdo é mais livre e espontâneo, então aproveite essa função para mostrar sua história, o dia a dia da sua marca e até mesmo os “bastidores”. Conte como as coisas são feitas, compartilhe as novidades, fale de seus colaboradores, mostre a personalidade do seu negócio e não tenha medo de se expor!

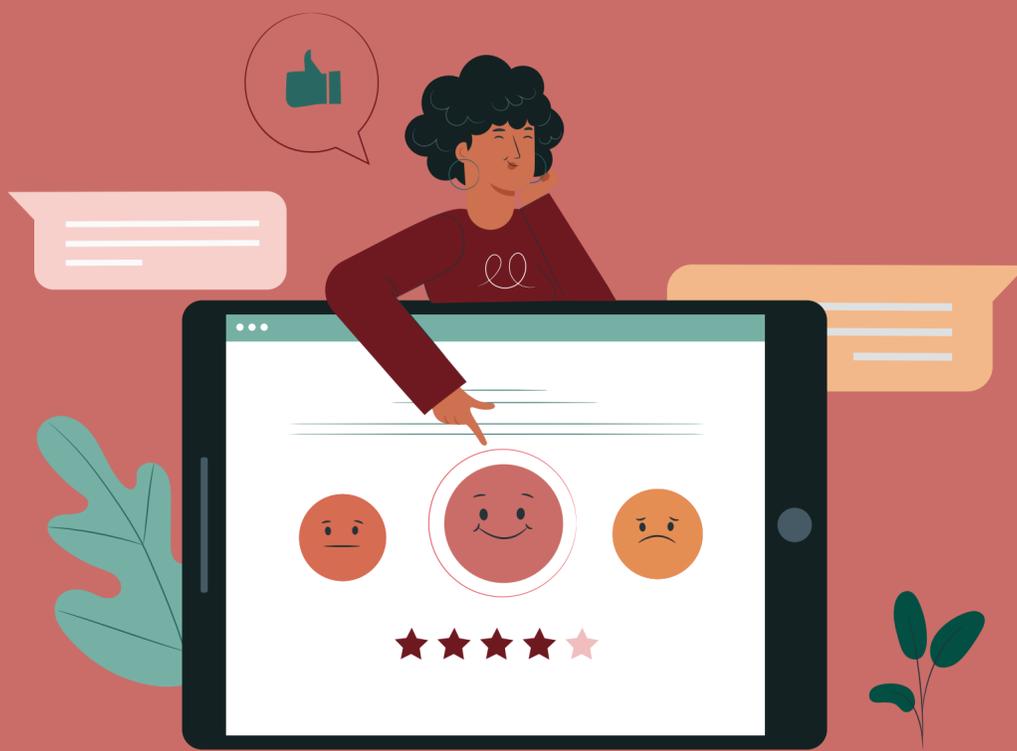
Muitos tem vergonha de aparecer falando, e isso é normal no início, está tudo bem. Respeite o seu tempo e trabalhe isso aos poucos com fotos e áudios. Isso auxiliará seu público a dar um rosto e uma voz para a sua marca, gerando assim identificação e maior proximidade.

## Crie uma rede de fidelidade e agregue valor a sua marca

É preciso estabelecer um canal de comunicação com os seus clientes. Isso ajuda a mostrar valor, uma vez que, ao se comunicar de forma assertiva e singular, após certo tempo, você poderá criar uma comunidade, ou seja uma legião de seguidores que não só compram como também acompanham e apoiam a sua marca, o que é o primeiro sinal de que você tem acertado!

Por isso, é muito importante conhecer seu consumidor, eles podem ser vistos como amigos da marca que por sua vez deve revelar seu caráter, ser autêntica e honesta, assim se cria valor e não só fideliza o cliente como se torna mais confiável.

Para manter essa comunidade é importante que você mostre reciprocidade! Responda comentários, e-mails, mensagens e reposte as fotos nas quais seu perfil foi marcado e incentive cada vez mais esse movimento na sua rede social. Com isso, a tendência é que você cresça cada vez mais!





03

## Dê os próximos passos

### Faça ações online

Ok, você já cumpriu a primeira parte deste desafio, já está craque em planejar e produzir conteúdo e percebeu que o movimento das suas redes sociais deu uma estagnada. Isso quer dizer que você precisa ou rever algo do que está fazendo ou então precisa incentivar mais os seus seguidores a interagirem com os seus perfis. Para isso, você pode fazer ações online, como por exemplo sorteios, concursos culturais e outras ações que façam com que seu conteúdo seja compartilhado e disseminado para novos usuários.

### Impulsione seus posts

Se você está disposto a investir dinheiro nessa jogada, você pode optar pelas campanhas de impulsionamento. Isso pode ser feito tanto pelo Facebook quanto pelo Instagram, mas é um pouco complexo e exige um pouco mais de estudo para que o seu dinheiro não seja simplesmente jogado fora.

### Expanda seu negócio para outros canais de comunicação

Se você está tendo um resultado legal com o Facebook e Instagram, expandir o seu negócio para outras redes sociais também pode ser interessante. Mas dê um passo de cada vez e lembre-se, cada canal de comunicação possui diferentes demandas e, às vezes a linguagem utilizada em cada uma dessas redes necessite de algumas adaptações.

# Colocando em prática

Se você chegou até aqui, quer dizer que você tem o queijo e a faca nas mãos e está pronto para começar o seu trabalho nas redes sociais. Lembre-se que essas são algumas dicas básicas, mas que este é um assunto muito amplo e que quanto mais você estudar e entender a dinâmica de cada rede social, melhor será o seu resultado.

Se precisar de ajuda, cogite contratar uma agência ou mesmo profissionais freelancer que realizam o trabalho por valores acessíveis. Para te ajudar a começar, fizemos esse checklist, assim temos certeza de que você não irá pular nenhuma etapa:

<b>DEFINA SUAS METAS</b>
Esboço dos diferenciais do produto/marca
Estabelecer o cenário atual x cenário ideal
Definir o público-alvo
<b>AJUSTE A COMUNICAÇÃO</b>
Estabelecer editorias
Fazer cronograma mensal
Redigir o conteúdo dos posts
Revisar conteúdo dos posts
Elaborar as artes dos posts e stories
Programar as publicações
Alimente sua comunidade
<b>DÊ OS PRÓXIMOS PASSOS</b>
Planeje ações online (sorteios, concursos, programas de fidelidade)
Invista em campanhas de mídia paga
Expanda seu negócio para outros canais de comunicação

Se você chegou até aqui,  
está pronto para fazer o  
seu negócio se tornar realidade.

E claro, nós podemos  
continuar te ajudando de  
inúmeras formas!



## + *Serviços que podemos oferecer*

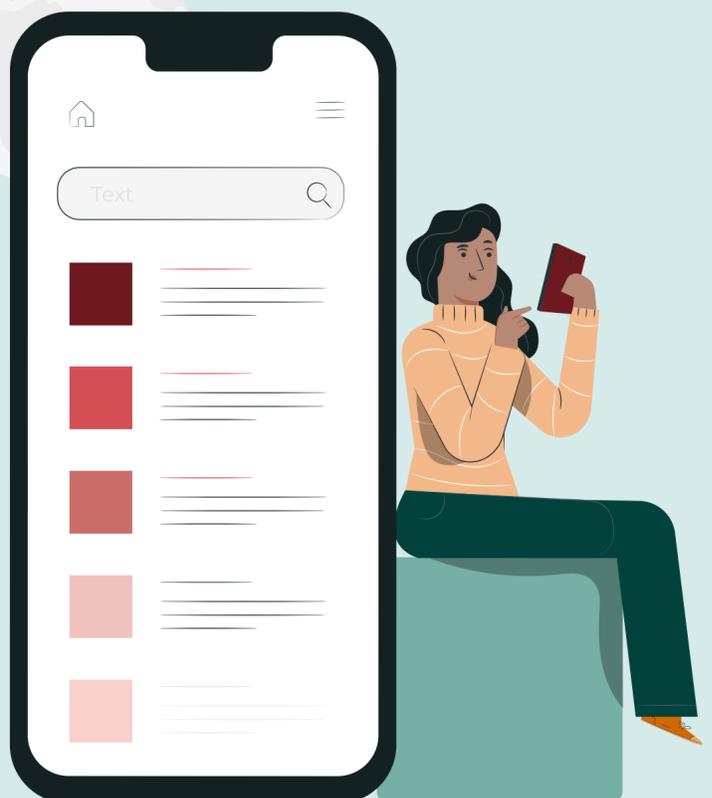
- Conteúdo para sites e blogs
- Criação de identidade visual
- Gestão de mídias sociais
- Consultoria de marketing
- Artes gráficas e digitais

# Fale conosco e tire suas dúvidas

Siga nossas redes sociais  
e acompanhe nossas  
dicas semanais!

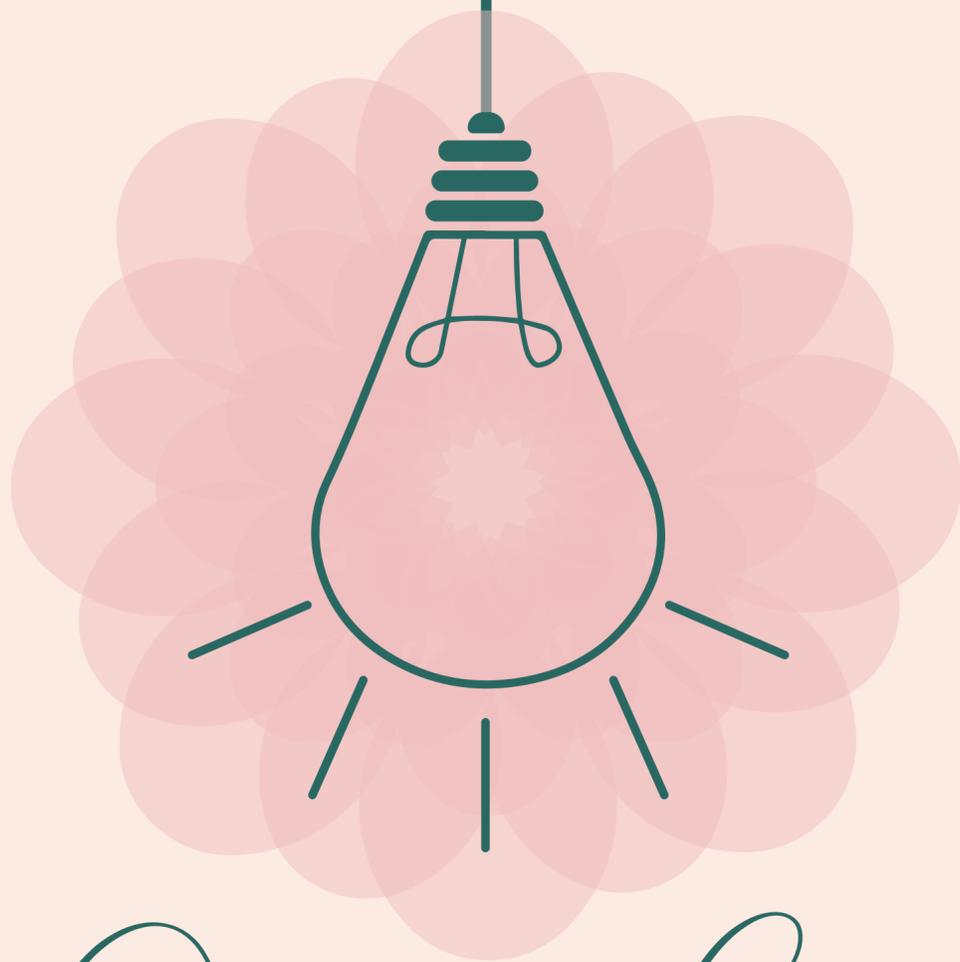
 /cameliacontentt

 @cameliacontent



Nós somos aquele  
empurrãozinho  
que você precisava  
para começar!





*Camélia*  
content