



A importância das mídias sociais nos negócios está crescendo em alta velocidade. Com mais e mais pessoas acessando sites de mídia social e usando-os regularmente / com eficiência, o setor de mídia social deve aumentar nos próximos anos. Está crescendo como nunca antes.

Não, a onda de mídia social não está terminando tão cedo. E sua empresa deve tirar vantagem disso, se você quiser sobreviver.

Com um crescimento tão surpreendente, hoje todas as empresas precisam aproveitar os canais de mídia social adequados da melhor maneira possível. Não porque é a coisa mais importante, e não porque parece simples, mas porque o público alvo deles está circulando nas redes sociais populares. E eles estão interagindo com suas marcas favoritas e se conectando a elas em diferentes níveis.

Ao dar um toque de mídia social à sua empresa, você não apenas gera mais negócios, mas também se conecta melhor com seus clientes e os atende em um nível superior. Na verdade, facilita o seu marketing digital .

De acordo com um infográfico publicado pela Ambassador, 71% dos consumidores têm maior probabilidade de recomendar uma marca para outras pessoas se tiverem uma experiência positiva com ela nas mídias sociais.



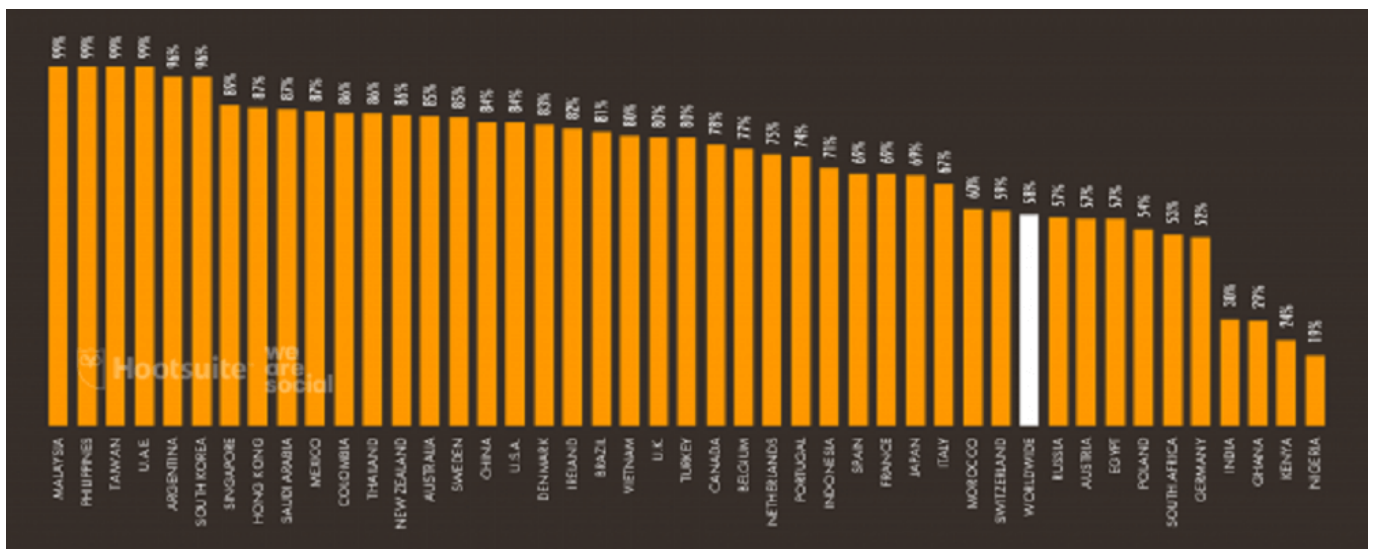
[Voice Search SEO - Guia de pesquisa por voz para sites](#)

Aqui estão mais algumas estatísticas de mídia social que provam sem dúvida a



importância das mídias sociais nos negócios. Sua empresa precisa aproveitar sites como Facebook, Twitter e LinkedIn para acompanhar a concorrência.

- De acordo com as estatísticas de mídia social de 2019, agora existem 3,2 bilhões de usuários em todo o mundo. Isso representa cerca de 42% da nossa população total atual.
- 68% dos adultos sediados nos EUA supostamente têm uma conta no Facebook.
- Os usuários ativos de mídia social são compostos por 48,2% dos Baby Boomers, 77,5% da geração X e 90,4% da geração Y.
- Uma pesquisa interessante mostra que um usuário gasta uma média de 2 horas e 22 minutos em sua conta de mídia social todos os dias, incluindo mensagens.
- 73% dos profissionais de marketing online concordam que seus esforços na implementação de uma estratégia de marketing de mídia social para seus negócios foram eficazes.
- Hoje, 2 milhões de empresas usam publicidade no Facebook para promover seus produtos e serviços.

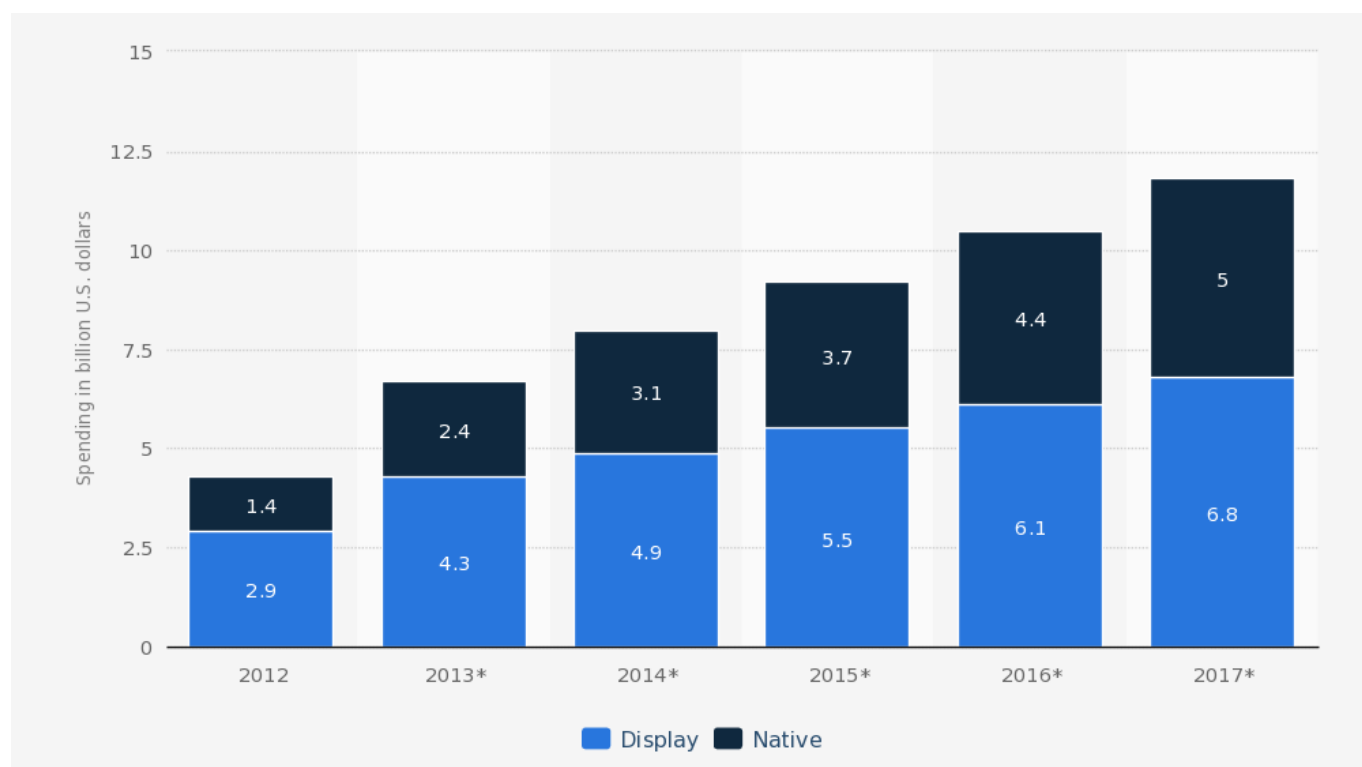




Vamos agora examinar a importância das mídias sociais nos negócios, analisando suas vantagens.

Nº 1: aproveite a publicidade social

A publicidade em mídia social pode ser o novo garoto da quadra, mas está crescendo mais rápido do que se imaginava. Veja os anúncios do Facebook, por exemplo. Embora a rede social tenha lançado anúncios em 2005, conseguiu atingir 9,16 bilhões de receita em publicidade no primeiro trimestre de 2017. Isso apenas mostra que a publicidade social veio para ficar – por muito, muito tempo.



À medida que mais e mais empresas experimentam com sucesso a publicidade digital, elas percebem que seguir o caminho da publicidade nas mídias sociais faz todo o sentido. Aqui está o porquê:



- Custos mais baixos com anúncios: quando comparados aos métodos tradicionais de publicidade, como mídia impressa, publicidade na TV e no rádio, os anúncios sociais não são apenas confiáveis, mas também mais baratos. Além disso, você pode se envolver em vários canais de mídia social gratuitamente antes de escalar com anúncios pagos. Você é livre para crescer por conta própria, no seu próprio ritmo.
- Alcance segmentado: a publicidade tradicional não oferece o luxo de atingir seu público alvo da mesma forma que os anúncios de mídia social. Simplesmente não funciona dessa maneira. Quando você faz publicidade offline, adota a abordagem cega e espingarda, na qual seus retornos são sombrios, mesmo que você esteja fazendo grandes investimentos. Ao usar anúncios de mídia social, você alcança clientes em potencial segmentados, aumenta suas conversões e, por fim, obtém um maior retorno do investimento.
- Análise de desempenho em tempo real : saber se o seu anúncio está funcionando ou não é essencial para melhorá-lo. Ao fazer qualquer tipo de publicidade offline, não é possível analisar o desempenho da sua campanha de publicidade. O que paralisa maciçamente seus esforços. Por outro lado, os anúncios de mídia social permitem acompanhar constantemente o desempenho (ou quão ruim) do seu anúncio. Você pode alterar seu anúncio rapidamente e ver instantaneamente os resultados.

Por último, mas não menos importante, é importante para empresas de todos os tipos entenderem que os anúncios de mídia social estão ficando cada vez maiores e mais inteligentes. A publicidade em mídia social é para onde o futuro está indo. É a nova onda. A questão é: você faz parte disso?

[45 ideias para postagens no Facebook que geram alto envolvimento](#)

2: Aumentar o conhecimento da marca

A mídia social prova ser uma ferramenta poderosa quando se trata de aumentar o conhecimento da sua marca. Existem empresas que descartam isso



como uma maneira de construir uma marca, mas, ao fazer isso, estão deixando um campo aberto para os concorrentes. Por outro lado, muitos diretores de marketing respeitáveis concordam que a mídia social tem um impacto definitivo no reconhecimento da marca.

Aumentar o conhecimento da sua marca através das mídias sociais não é ciência do foguete. Aqui estão algumas dicas de como fazer isso.

1. **Encontre seu público alvo:** antes de começar a se concentrar em uma plataforma social específica, descubra se seu público alvo está nele. Você pode fazer isso pesquisando conversas relevantes sobre seu produto ou setor. Por exemplo, uma empresa B2B pode encontrar seu público no LinkedIn, e não no Facebook. Não basta assumir ou seguir outras marcas.
2. **Use recursos visuais:** depois de saber onde está o seu público alvo, é hora de chamar a atenção deles usando recursos visuais atraentes com o seu conteúdo. Imagens e vídeos desempenham um papel importante ao ajudar você a aumentar o conhecimento da sua marca nos canais de mídia social. Porque eles não apenas aumentam o engajamento, mas também aumentam os compartilhamentos sociais.
3. **Crie conversas:** as mídias sociais têm tudo a ver com criar conversas. Se você usar essas plataformas sociais para comunicação unidirecional, terá muita atenção. Em vez disso, fale e ouça. Se envolver. Mostre sua personalidade conversando, identificando e mencionando outras pessoas.
4. **Avalie seus esforços:** não mire no escuro. Use as ferramentas de rastreamento fornecidas pelas plataformas (por exemplo: Facebook Page Insights) juntamente com outras ferramentas externas, como encurtadores de URL, Google Analytics, etc. para medir sua atividade nas mídias sociais. Use as informações obtidas para entender o que está funcionando, para otimizar seus esforços e criar uma marca mais forte com as mídias sociais.
5. **Crie autoridade:** se você deseja uma taxa de engajamento mais alta,



além de um melhor reconhecimento da marca, trabalhe na criação de sua autoridade compartilhando valor real. Juntamente com o conteúdo emprestado, o conteúdo que você publica também deve ter algo original, pois aumenta sua credibilidade.

Lembre-se de que cada passo que você toma para aumentar o conhecimento da marca com as mídias sociais afetará o crescimento geral de seus negócios a longo prazo.

3: aumentar o tráfego de entrada

O marketing de entrada é uma das maneiras mais eficazes de gerar tráfego direcionado ao seu site. É o tipo de tráfego que realmente converte porque é super relevante. No entanto, se você ignorar a importância das mídias sociais nos negócios, ficará limitado ao seu círculo interno de clientes ou às pessoas que já estão familiarizadas com seu mercado ou marca.

Ao colocar mais esforço na promoção de mídia social, você cria um novo canal para atrair tráfego de entrada direcionado a laser e obter mais links de entrada.

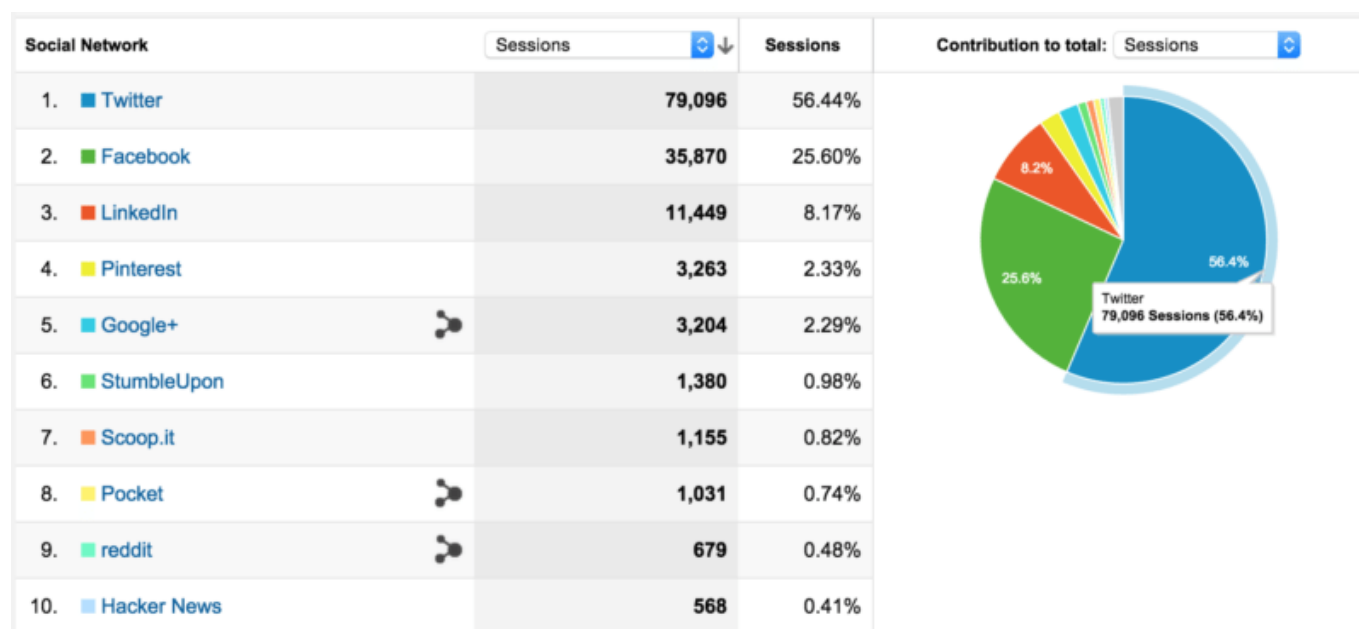
[12 idéias bem sucedidas de marketing imobiliário que os principais agentes usam](#)

Por exemplo, ter um blog ativo facilita a conexão com seu público com a ajuda de novos conteúdos. Mas fazer com que eles compartilhem esse conteúdo (no momento certo) no Twitter ou no Facebook aumenta seu alcance em 10 vezes. De repente, você está alcançando um público maior que pode gostar e compartilhar seu conteúdo, seguir sua marca e, finalmente, se tornar um cliente.



Da mesma forma, as pessoas que já estão pesquisando ativamente por palavras-chave relacionadas ao seu produto ou serviço são uma porcentagem menor do que aquelas que não o são. A mídia social ajuda você a se conectar a esse segmento maior e inexplorado do mercado.

Para ajudá-lo a entender, eis a quantidade de plataforma de gerenciamento de mídia social de tráfego de referência que o Buffer gera criando e compartilhando conteúdo de qualidade em algumas das maiores redes de mídia social:



Ao usar a mídia social, você diversifica seus esforços de marketing de mais de uma maneira. Você não alcança apenas um tipo de público, mas se conecta a uma base de clientes versátil. O que é crucial para a sua marca fazer uma marca no seu nicho.

Por exemplo, profissionais sérios podem encontrar seu site via LinkedIn, enquanto a multidão mais jovem ou a geração do milênio podem encontrá-lo no Instagram. Cada conteúdo de mídia social que você cria é uma nova porta para entrada de novos clientes. É uma oportunidade diferente para você se



conectar.

Por fim, tudo se resume a criar conteúdo de alta qualidade suficiente para você postar em sites de mídia social e, nesse processo, atrair tráfego de entrada com alta conversão.

4: melhore a otimização do mecanismo de pesquisa

Todo profissional de marketing de mídia social experiente sabe que há *alguma* conexão entre a mídia social e a otimização do mecanismo de pesquisa. Embora o Google tenha declarado claramente que leva em consideração “sinais sociais” ao classificar uma página, há muito mais.

Veja como entender a importância das mídias sociais nos negócios e trabalhar com elas pode ajudar a melhorar seu SEO.

- **Maiores chances de serem encontradas através da pesquisa na web** – de acordo com Matt Cutts, ex-chefe de spam do Google, os compartilhamentos sociais não têm impacto no ranking do seu site. Mas é um fato que as propriedades de mídia social dominam a frente das páginas de resultados dos mecanismos de pesquisa para nomes de marcas. O que significa que os perfis de mídia social têm o poder de classificar entre os 10 melhores resultados. Os perfis de mídia social são uma ótima maneira de se conectar aos seus clientes em potencial e clientes. Eles funcionam como uma porta de entrada para o site da sua empresa, porque mostram o seu lado humano. Eles não apenas informam o pesquisador sobre sua empresa, mas também os ajudam a fazer parte de suas conversas.

[15 dicas de baixo custo para aumentar as vendas do seu negócio](#)



Ao otimizar seus perfis sociais e mantê-los atualizados com o conteúdo certo, você cria uma presença mais forte na web. Você ganha mais exposição. E você tem vários canais para atrair pessoas para o seu negócio.

- **Capacidade de alcançar mais pessoas por meio da pesquisa em mídias sociais** - As pessoas não dependem mais da pesquisa do Google quando precisam se conectar a algo ou a alguém. Hoje, a pesquisa não se limita aos poderosos mecanismos de pesquisa na web. Ele foi além, e é por isso que plataformas de mídia social como Facebook e Twitter são os novos motores de busca.

Há uma quantidade enorme de conteúdo sendo criado e compartilhado na Web social. Esse conteúdo pode ser facilmente descoberto pelos usuários com a ajuda da pesquisa de palavras-chave, hashtags etc. Quando as pessoas pesquisam o tipo de conteúdo que você está publicando em sua página de mídia social, você pode conquistar novos fãs que desejam seguir, conectar e fazer negócios com você. Não se trata apenas do conteúdo, mas também do produtor de conteúdo, que é você. Quando as pessoas veem um ótimo conteúdo sendo criado e compartilhado, ficam curiosas sobre quem está por trás dele. Isso pode levá-los a procurar você no LinkedIn e saber mais sobre seus negócios. Sendo um negócio, é importante que você tome as medidas necessárias para se destacar de outros perfis de mídia social concorrentes e evite ter contas duplicadas.

O mundo da mídia social está evoluindo e também o é a arena de SEO. E há grandes chances de que os sinais sociais possam começar a afetar seus rankings. Então, por que não estar preparado construindo sua presença na mídia social com conteúdo valioso?

5: aumentar as taxas de conversão

Outra importância das mídias sociais nos negócios é o fato de ser ótimo para

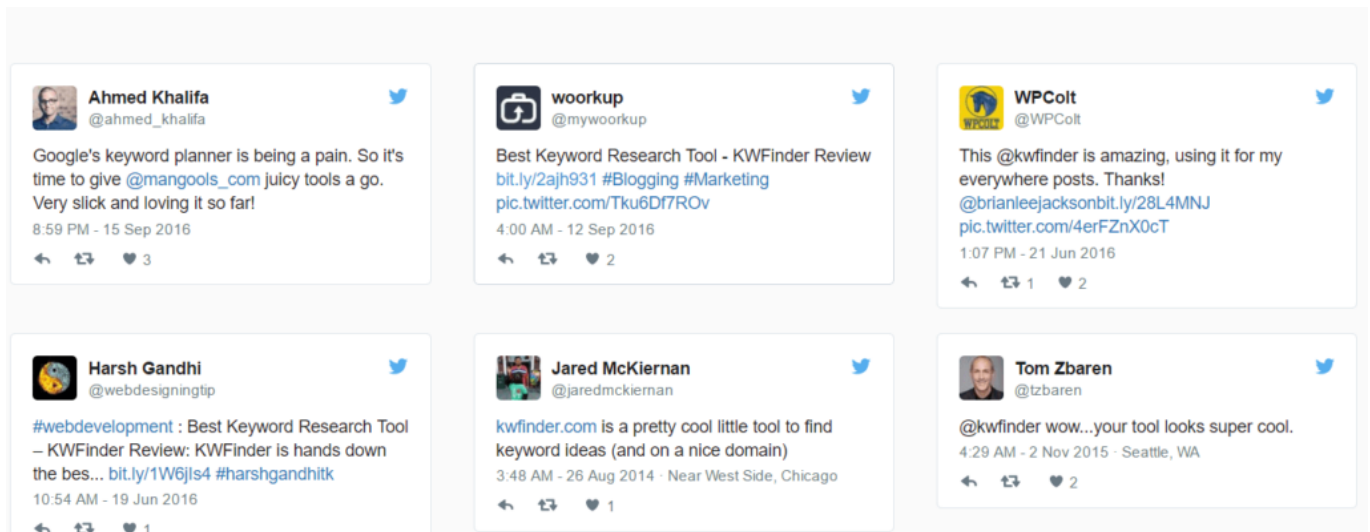


capturar leads direcionados para os seus negócios, mas não para por aí. Obter leads de qualidade é apenas uma parte da equação. A outra parte é convertê-los em vendas.

As mídias sociais podem ajudá-lo a aumentar suas taxas de conversão? Ele tem o fator 'x' quando se trata de dar a você o terreno para alcançar mais vendas?

A resposta é um retumbante sim, mas apenas se você fizer da maneira certa. Aqui estão algumas maneiras de usar as mídias sociais para obter melhores taxas de conversão.

- Use-o para prova social: De acordo com a Wikipedia, “a prova social, também conhecida como influência social informacional, é um fenômeno psicológico em que as pessoas assumem que as ações de outras pessoas refletem o comportamento correto para uma determinada situação”. Em termos simples, as pessoas fazem o que os outros fazem. Eles gostam de acreditar no que a maioria gosta de acreditar. A razão pela qual a prova social funciona é porque ela oferece uma sensação de segurança aos seus clientes em potencial e os informa sobre os benefícios do seu produto, sem nenhuma venda. A mídia social está repleta de atividades que podem ser usadas como prova social. Se alguém comentou em sua postagem no Facebook elogiando sua empresa, use-a. Quando alguém tuitá-lo sobre como seu produto mudou a vida deles, use-o. Quando alguém postar uma foto feliz do Instagram, aproveitando o seu serviço, use-a. Veja como o KWFinder incorpora de forma inteligente os tweets de seus clientes em seu site como prova social:



- Use-o para conteúdo gerado pelo usuário A criação de conteúdo de qualidade para a mídia social é crucial. Mas que melhor maneira de criar esse conteúdo do que seus fãs leais fazem isso por você. As pessoas que seguem você nas mídias sociais podem mencionar você em uma nota positiva, que você pode usar para destacá-las em seu perfil social. O UGC atua como uma prova social que indiretamente ajuda a aumentar as conversões. Além disso, isso não precisa acontecer por acaso. Na verdade, você pode projetá-lo pedindo às pessoas que compartilhem conteúdo específico para ter a chance de ser apresentado a um público amplo. Dado que você tem um tamanho de público decente, a maioria dos usuários de mídia social ficaria emocionada por ter essa oportunidade. Você precisa ser criativo em sua abordagem e perguntar às pessoas. Quando a Belkin fez o lançamento de seus capas para iPhone Lego, eles aproveitaram o poder de sua comunidade social. Eles pediram aos clientes para personalizar seus casos de maneira única e compartilhar as fotos no Instagram.

Existem várias maneiras pelas quais as mídias sociais podem impactar as conversões e ajudar a aumentar as vendas. Mas, para isso, você precisa



primeiro entender a importância das mídias sociais nos negócios e tomar as medidas necessárias. Eu Neto Menezes me comprometo em ajudá-lo a fazer exatamente isso. Confira nossa página de preços para ver como podemos trabalhar juntos para ajudar você a obter melhores conversões.

[Os 10 principais sites de mídia social para empresas](#)

6: Satisfaça seus clientes

Perder um cliente é difícil, e ganhar um novo é mais difícil. Mas reter um cliente existente é 10 vezes mais fácil. É por isso que a satisfação do cliente deve ser sua principal prioridade.

Ao usar as mídias sociais para se conectar com seus clientes, você tem a oportunidade de monitorar o que eles querem, os problemas que estão enfrentando e como você pode atendê-los.

Para realmente satisfazer seus clientes e facilitar sua vida, você precisa oferecer a eles um atendimento mais personalizado e eficaz. E a mídia social ajuda você a fazer exatamente isso.

Atualmente, os clientes sabem que a mídia social é muito mais acessível e amigável do que um executivo de call center, a milhares de quilômetros de distância, que tem dificuldade em resolver seu problema. Em outras palavras, os clientes desejam um serviço superior sem problemas.

Aumentar a satisfação do cliente com as mídias sociais inclui:

- Monitorar conversas para ver se seus clientes estão falando sobre sua marca e em que contexto.
- Transmitindo mensagens, anúncios e ofertas importantes para os clientes por meio de uma plataforma de mídia social como o Twitter.
- Oferecer atendimento imediato aos clientes que enfrentam problemas



genuínos ou precisam de ajuda com o produto ou serviço.

- Realizando sessões regulares de perguntas e respostas com os clientes para entender suas preocupações, obter feedback real e ver como as coisas podem ser melhoradas.
- Conecte-se e construa um relacionamento com usuários avançados ou advogados de clientes, para que possam ajudar a servir outros clientes.

Independentemente da plataforma de mídia social que você está usando para ajudar seus clientes, é importante falar o idioma deles, oferecer serviços personalizados e responder a eles sem demora.

7: aumentar a lealdade à marca

Muitas empresas estão presas à contagem de seguidores, que nada mais é do que um número falso. Não serve a um propósito real se os seguidores não são leais à sua marca. Há uma diferença entre um seguidor aleatório e um fiel, porque este último agrega valor real.

Se você deseja tirar o máximo proveito de seus esforços de marketing de mídia social, é crucial que você se concentre em aumentar a lealdade à marca. Ter seguidores leais significa melhor engajamento e melhores conversas.

Pergunte a qualquer seguidor leal de mídia social sobre sua marca confiável, e eles falarão positivo sobre isso sem a necessidade de pressionar. O que leva ao marketing boca a boca natural.

Você pode aumentar a fidelidade à marca nas mídias sociais:

1. **Ter uma estratégia sólida de mídia social** - As plataformas de mídia social estão evoluindo e cada uma tem sua própria personalidade. O



Facebook não é Twitter, e o Twitter definitivamente não é o LinkedIn. O que significa que você não pode usar os mesmos métodos antigos de marketing e publicidade desatualizados e aplicá-los às mídias sociais. Você precisa formular uma estratégia de mídia social que alinhe claramente seus objetivos com outras áreas, como marketing de conteúdo, otimização de mecanismos de pesquisa, etc. Isso deve lhe dar uma idéia justa de que tipo de valor você pode criar para seus fiéis seguidores de mídia social. Isso permitirá que você não apenas os retenha, mas também os ajude a espalhar a notícia.

2. **Compartilhando conteúdo orientado a valor** - Há uma razão pela qual seus seguidores são leais a você. Eles estão buscando valor, que você terá que oferecer sempre, compartilhando conteúdo de qualidade. Por exemplo, compartilhar um estudo de caso detalhado é muito melhor do que um artigo de 500 palavras. Quanto mais útil e relevante o conteúdo que você postar, melhor. Planeje como e que tipo de conteúdo você gostaria de compartilhar com seus seguidores. Ao dedicar tempo à estratégia de criação de seu conteúdo, ele obtém um ROI maior quando você o compartilha. Então não se apresse. Veja o que diferencia seu conteúdo dos outros. Por exemplo, o conteúdo visual obtém mais compartilhamentos do que o conteúdo comum de mídia social. O que significa que você é livre para usar fotos, vídeos etc., desde que agreguem algum valor.
3. **Ser consistente** - sua marca tem uma personalidade e certos aspectos exclusivos. Ao identificar esses traços de personalidade e destacá-los, fica mais fácil se conectar ao seu público alvo. Seu objetivo deve ser consistente em sua abordagem e manter a mesma voz durante suas interações. O conteúdo que você cria / compartilha, além de conversar com outras pessoas, deve refletir a personalidade da sua marca.
4. **Respondendo a consultas** - Você pode não ser uma celebridade para seus seguidores de mídia social, mas eles procuram respostas para você. Portanto, quando eles abordarem você com uma consulta relevante, retorne a eles com as respostas corretas. Dessa forma, eles saberão que você é o verdadeiro negócio. E que sua empresa realmente se preocupa



com os outros. Mas não limite suas aventuras de resposta aos seus seguidores leais. Vá lá e procure por perguntas que tenham respostas parciais ou sem respostas. Você pode pesquisar usando palavras-chave específicas e procurar perguntas que precisem de resposta. Ao responder a essas perguntas, você se estabelece como especialista ou autoridade.

5. **Mostre o lado humano** - Embora seja certo automatizar sua postagem nas mídias sociais com uma ferramenta como o Buffer, não é tão bom continuar fazendo isso. A interação pessoal com outras pessoas e a humanização da sua marca farão um longo caminho. Isso manterá seus seguidores / fãs sempre voltando para mais.

Muitas empresas tentam se apresentar como grandes corporações, o que é um erro. As pessoas precisam de pessoas, não de bots automáticos. É por isso que você precisa se conectar a eles em um nível mais pessoal e se envolver em conversas reais. Mesmo que seja apenas para interagir.

Conclusão

A importância das mídias sociais nos negócios só pode ser entendida quando você começa a aplicar o que discutimos.

Se bem feito, a longo prazo, o marketing de mídia social pode ser realmente rentável. Até hoje, mesmo as campanhas de mídia social pagas, como o Facebook Ads, são mais baratas do que outras opções de publicidade, como anúncios em mecanismos de pesquisa. O que significa que há um retorno maior do investimento.

Saltar sobre o movimento da mídia social não é mais uma questão de escolha, se você quiser ter sucesso. Sua empresa precisa disso. Toda empresa precisa disso. A importância das mídias sociais nos negócios agora é mais proeminente do que nunca.

Se você deseja obter os melhores resultados de marketing de mídia social sem



muita dificuldade, verifique nossa página de serviços de mídia social . Se você sabe que está pronto para começar ou simplesmente quer falar com alguém e saber mais, entre em contato conosco ou deixe um comentário abaixo.