

AS MELHORES DICAS

PARA LUCRAR

NAS REDES SOCIAIS



Termos e Condições

Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser tão exato e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referencias a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

ÍNDICE

Introdução	4
1 - Formas de Vender no Facebook	5
2 - Formas de Vender no Twitter.....	8
3 - Formas de Vender no YouTube.....	10
4 - Formas de Vender no Pinterest	13
5 - Formas de Vender no Reddit	15
6 - Formas de Vender no Instagram	17
7 - Formas de Vender em mídias sociais (em geral).....	19
Conclusão	21

Introdução

Parece que a cada poucos anos, uma recente rede social emerge da madeira e se torna popular. Com grande frequência, empreendedores e especialistas de marketing ignoram as mídias sociais como um meio de geração de tráfego e leads. Este é um grande erro.

Veja bem, as mídias sociais existem há muito tempo e com a crescente popularidade da tecnologia, facilidade de uso e conexões de alta velocidade - está aqui apenas para ficar por um longo tempo.

O que isso significa é que você precisa começar a agir e comercializar sua marca, empresa ou produto nas várias plataformas de mídia social. Você pode não ver os benefícios ou o valor de investir tempo e esforços para se estabelecer em qualquer site de rede social, e isso é ótimo.

Mas, no final deste curso, espero mudar de idéia e deixá-lo animado para agir em direção ao marketing social como um todo.

Sem gastar mais um minuto falando, vamos direto para as 30 maneiras diferentes de comercializar sua marca, negócios, produtos ou qualquer outra coisa, usando inteiramente as mídias sociais.

1 - Formas de Vender no Facebook



Nesta seção, examinaremos e explicaremos brevemente apenas algumas das maneiras diferentes pelas quais você pode comercializar sua marca, negócio ou qualquer outra coisa no Facebook.

Crie uma “página” do Facebook para sua empresa, marca ou produto

O Facebook se ampliou anos atrás para possibilitar que os usuários criassem o que é conhecido como “Página” e hospeda todas as notícias pertinentes sobre sua marca, empreendimento ou qualquer outra coisa em que sua página seja centralizada.

O utilizador pode curtir sua página e, em seguida, ele verá progressões sobre qualquer coisa que você postar. Isso não é meramente fácil de fazer, é também uma das excelentes maneiras de vender no Facebook como um todo.

Junte-se a grupos relevantes para o seu nicho ou marca

Os grupos são uma ferramenta de marketing e comunidade extremamente poderosa que você pode utilizar de várias maneiras. Essencialmente, existem grupos para qualquer tipo de tópico em que você possa pensar.

Esses grupos podem ser públicos ou privados. O que é interessante sobre o recurso de grupo é que o usuário receberá notificações para cada postagem, o que significa que você pode obter tráfego garantido se contribuir com conteúdo e postagens valiosos.

Use os anúncios do Facebook para fazer remarketing para clientes em potencial

O público personalizado do Facebook permite exibir anúncios para pessoas que já visitaram seu website. Isso é chamado de remarketing (também conhecido como redirecionamento).

Os anunciantes podem exibir anúncios de produtos para usuários do Facebook que deixaram o site antes de comprar um ingresso.

O remarketing pode ser uma estratégia muito eficaz, porque as pessoas raramente compram na primeira vez que ouvem falar de um produto ou veem uma oferta. Isto é especialmente verdade para itens caros, como conferências e convenções.

Organize e cruze conteúdo de qualquer lugar

Isso é quase óbvio, mas precisa ser mencionado. Se você é um blogueiro, escreve artigos, vende produtos informativos ou qualquer outra coisa, isso é valioso para você. Você deve postar tudo o que criar na Web, na sua página do Facebook ou mesmo em grupos.

Certifique-se de não postar a totalidade de um artigo ou postagem de blog, mas resumir ou compartilhar um teaser e, em seguida, vincular à postagem completa no final.

Execute anúncios pagos (e direcionados) no Facebook para alcançar novas pessoas

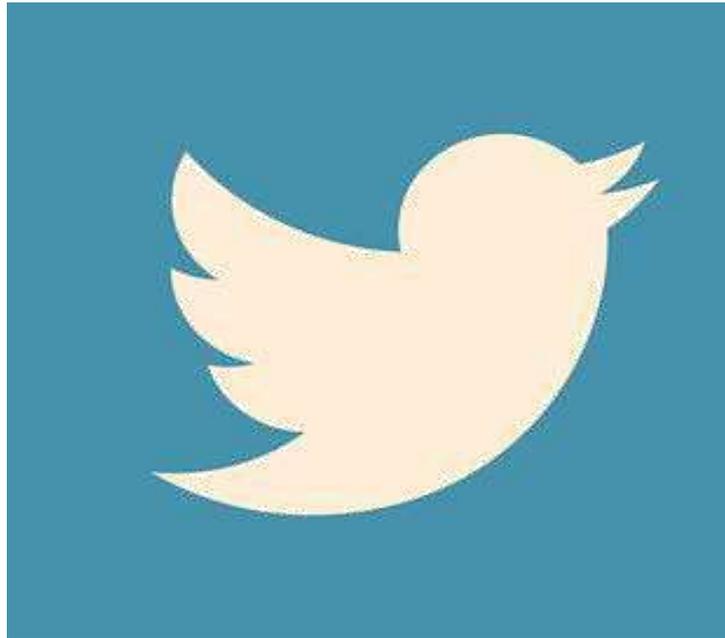
Quando você considera o quão gigantesco o público é no Facebook, percebe que o potencial de publicidade também é enorme. Você pode segmentar a laser diferentes nichos e usuários, dependendo de palavras-chave, interesses, comportamentos adotados e muito mais.

Melhor ainda, existem inúmeros cursos por aí que ensinam como obter cliques (e vendas) do Facebook por centavos cada. Embora já tenhamos mencionado como redirecionar o usuário antes, há um enorme potencial de segmentar usuários completamente novos também.

Você pode usar anúncios para obter leads para sua lista, vendas de produtos ou curtidas para sua página.

Como você pode ver, apenas a partir dessas poucas estratégias reveladas, o Facebook é uma ferramenta extremamente poderosa para criar tráfego para qualquer site ou página. Você deve sempre fazer questão de compartilhar um conteúdo valioso e dar seu próprio toque nos métodos que pratica.

2 - Formas de Vender no Twitter



O Twitter já existe há algum tempo e definitivamente não vai a lugar nenhum. O que é interessante no Twitter é que ele tende a ter uma base de usuários muito dedicada que verifica regularmente sua linha do tempo. Além disso, as pessoas sempre verão seus tweets, o que significa que suas postagens não ficam ocultas, ao contrário dos algoritmos do Facebook.

Você pode facilmente direcionar toneladas de tráfego GRATUITO e altamente segmentado usando o Twitter para qualquer nicho ou empresa e, para provar isso, aqui estão apenas alguns métodos de marketing na plataforma.

Responder a outros usuários e responder a perguntas

Pesquise tweets que contenham palavras-chave relacionadas à sua empresa ou produtos e, se forem perguntas ou algo assim, responda a eles. Esta é a sua oportunidade de não apenas fazer conexões com outras pessoas, mas também direcionar tráfego e até obter conversões também.

Siga contas ativas que seguem outros usuários de "autoridade" em seu nicho

Essa é uma estratégia de chapéu cinza, mas contanto que você não abuse, não há efetivamente nenhum dano. O que você quer fazer é descobrir os principais players em seu nicho ou mercado e, em seguida, visualizar os seguidores e as pessoas que compartilham com seus tweets.

Vá em frente e siga essas contas, ou até interaja com elas. Essa é uma ótima maneira de ganhar novos seguidores e facilitar o tráfego gratuito. Existe até programa que pode automatizar esse tipo de coisa para você.

Use Hashtags para atrair usuários relevantes que estão no seu nicho ou mercado

Muitas pessoas estão procurando hashtags no Twitter para interagir ou criar conversas. Não apenas isso, mas o Twitter exibe as hashtags e tópicos de tendências durante todo o dia, para diferentes regiões. Você pode usar isso para sua vantagem discutindo tópicos populares de tendências para gerar tráfego e gerar engajamentos e discussões.

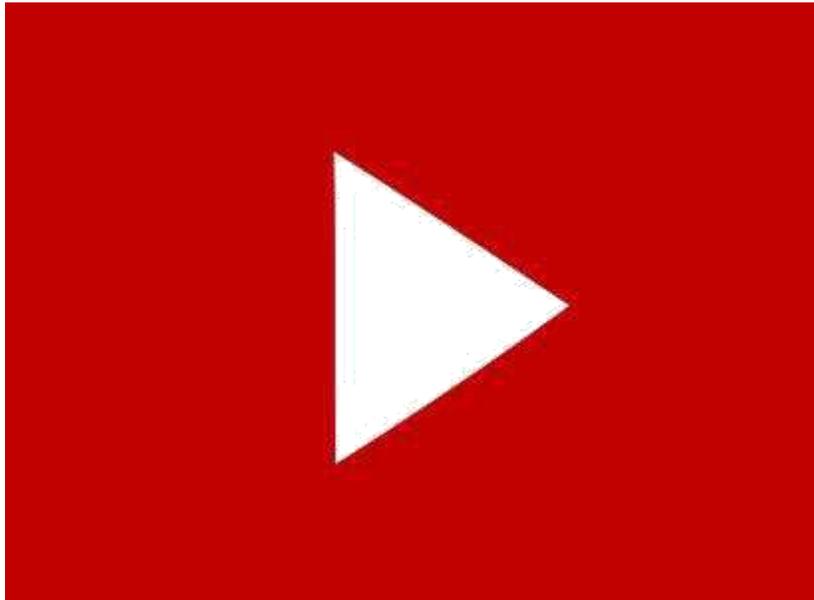
Realize um concurso ou uma enquete para incentivar os usuários a realizar alguma ação

Uma característica integrada no Twitter permite criar enquetes e até mesmo contesta através de outros 3 rd sites do partido. Essa é uma excelente maneira de gerar toneladas de engajamento, conversões e tráfego para o que você quiser.

Faça perguntas e incentive novas conversas

Como sempre, outro excelente método para obter tráfego e criar um burburinho é fazer perguntas no Twitter. Isso pode ser feito com outros usuários (por meio de pesquisa ou hashtags) perguntas diferentes. Ou fazendo uma pergunta aos seus seguidores e fazendo com que eles retweetem com suas respostas. Há todo tipo de potencial nessa abordagem.

3 - Formas de Vender no YouTube



Neste momento, não há realmente nenhuma desculpa para você não utilizar o YouTube em seus negócios, especialmente com a facilidade com que se tornou criar vídeos incríveis. Dito isso, se você ainda está pensando em uma maneira de implementar o YouTube em seus negócios e em sua estratégia de marketing, isso é para você.

A seguir, são apresentadas algumas maneiras pelas quais você pode tirar proveito da enorme autoridade e do crescente pool de tráfego no YouTube.

Crie vídeos simples ou complexos, faça upload e otimize-os para classificações

Existem tantos serviços (gratuitos e pagos) para criar vídeos para qualquer finalidade. Seja um vídeo simples baseado em texto e slide ou um vídeo animado complexo - não importa. Carregue seu conteúdo por vídeos e comece a criar.

Otimize-os para diferentes palavras-chave, tags, títulos e adicione uma boa descrição com um link para seu site ou outra oferta. É realmente simples assim, basta enxaguar e repetir.

Criar e fazer upload de um vídeo em destaque

O vídeo oferece uma oportunidade única de transmitir a energia e a emoção de um evento ao vivo. Ótimos recursos visuais e áudio cativante são uma combinação potente que impulsiona o registro. Ele também cria oportunidades de envolvimento, pois o vídeo é compartilhado com amigos e outras redes.

Aproveite o poder de depoimentos visuais, análises e outros comentários

Você tem ótimos comentários nas pesquisas de saída de produtos anteriores? Talvez você tenha entrevistado participantes ou palestrantes e capturado declarações de entusiasmo sobre sessões específicas, ótimas experiências relacionadas a seus negócios ou produtos. Não deixe essas pepitas desperdiçarem!

Crie imagens gráficas simples com essas citações e comentários. Compartilhe esses recursos em sua campanha de marketing por email, plataformas sociais, postagens em blogs e assinaturas por email.

Realize concursos e explique-os em vídeos, peça interações para participar

Semelhante a outras plataformas, você pode hospedar facilmente todos os tipos de concursos diferentes e eventos baseados em incentivos em massa no YouTube.

Tudo o que é necessário é um pouco de reflexão e criatividade, e o esforço para criar e enviar o vídeo. Você pode configurar regras para entrar, pedir aos espectadores que compartilhem algo ou se inscrevam em algo, e muitas outras coisas. As possibilidades são ilimitadas.

Faça contatos com outros comentando sobre outros vídeos e contribuindo

Alguns podem considerar isso uma estratégia de spam, mas não é se você a utilizar decentemente. Ao interagir com demais vídeos e canais, sendo útil e participando de discussões - você gerará naturalmente interesse e se estabelecerá. Em algumas situações, outros proprietários de canais se oferecerão para promovê-lo ou ajudá-lo.



4 - Formas de Vender no Pinterest



Nos últimos anos, o Pinterest se posicionou firmemente como um meio de compartilhar, storyboard e espalhar idéias, produtos e informações diferentes.

Melhor ainda, não é mais apenas para imagens. A plataforma tem um enorme potencial para direcionar cargas de tráfego no piloto automático, basta utilizá-lo adequadamente. A seguir, são apresentadas algumas maneiras diferentes de comercializar seus produtos no Pinterest.

PIN Produtos ou projetos relevantes para sua marca, empresa ou nicho

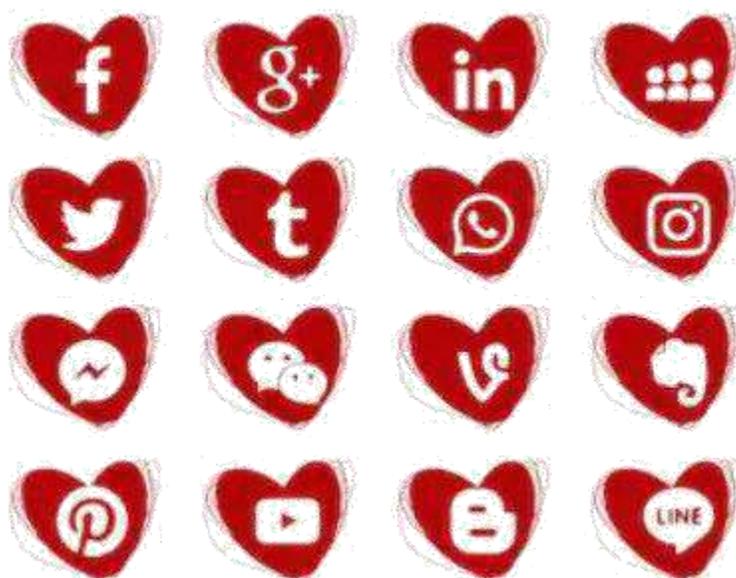
Esse é o principal objetivo do Pinterest, e você deve se acostumar a ele se planeja usar a plataforma. É super fácil encontrar produtos e postagens para "fixar" e você pode até adicionar seus próprios comentários para ajudar a criar seguidores.

Adicione e envie suas próprias imagens de seus produtos, artesanato ou criações

Certamente, já existem muitos conteúdos por aí que você pode postar, contribuir e dar uma olhada. Mas você também pode enviar suas próprias imagens de seus produtos, artesanato ou qualquer outra coisa para a plataforma. Isso não apenas confere à sua conta e marca uma vantagem e autoridade originais, mas também cria um monte de tráfego, tudo voltando para você.

Rede com outros usuários do Pinterest comunicando-os e promovendo-os

O Pinterest tem uma base de usuários gigantesca e é super fácil de interagir com outros usuários e fazer conexões incríveis. Ao fazer isso, você aumentará sua autoridade com facilidade, expandirá seu público-alvo e talvez até acabe sendo promovido por contas ou celebridades maiores que usam o Pinterest. Apenas permaneça ativo e persistente na plataforma e você verá sucesso.



5 - Formas de Vender no Reddit



O Reddit é frequentemente chamado de "página inicial" da internet e por boas razões. Quando você considera o fato de atrair mais de 8 bilhões de visualizações de página todo mês, você vê quanto potencial de tráfego a plataforma possui.

Você pode facilmente gerar toneladas de tráfego altamente segmentado usando o Reddit, se fizer da maneira certa. Se você quiser algumas idéias de marketing no Reddit, basta seguir algumas dicas para começar da maneira correta.

Junte-se ao Sub-Reddit relevante para seu nicho, marca ou mercado

Com o público gigantesco que o Reddit hospeda, você precisa encontrar uma das centenas de milhares de sub-reddit específicos para seu público e nicho. Depois de encontrar o sub-reddit da sua marca, você precisa começar a interagir e se estabelecer.

Publicar infográficos sobre informações e estatísticas para criar discussões

Os infográficos falam muito sobre o conteúdo e fornecem uma ótima representação visual dos dados que podem gerar uma tonelada de discussões. Eles são fáceis de criar e fáceis de encontrar, e as pessoas estão sempre interessadas em vê-los.

Responda a perguntas de outros usuários em todo o site

Assim como em qualquer outro lugar na rede, as pessoas estão constantemente fazendo perguntas no Reddit e isso significa que você tem muitas oportunidades de compartilhar seu conhecimento, responder a perguntas e estabelecer sua autoridade. Faça questão de procurar perguntas e responder algumas, todos os dias, se puder.

Compartilhe conteúdo valioso e outras informações

Os usuários do Reddit são mais experientes e não se interessam por artigos genéricos ou informações repetidas e esfarrapadas. Com isso em mente, você sempre pode criar novo conteúdo, compartilhar suas próprias postagens ou compartilhar eventos atuais relacionados ao seu tópico.

Apenas sempre verifique se o conteúdo com o qual você contribui fornece algum nível de valor aos espectadores.

6 - Formas de Vender no Instagram



O Instagram é de longe a plataforma e o aplicativo mais popular para compartilhar imagens em movimento, sem incluir sites mais antigos como o Flickr.

Mas, mesmo assim, o Instagram agora chegou a muitas grandes empresas e a todos os tipos de campanhas de marketing. Com isso dito, a seguir estão apenas algumas maneiras pelas quais você pode comercializar qualquer coisa no Instagram.

Publique fotos de seus produtos ou inventário

Não sabe o que publicar? Além do material normal que as pessoas sempre publicam, você pode se concentrar no upload de imagens de seus produtos, inventário ou outros detalhes.

Você pode até postar fotos de pessoas vestindo suas roupas ou usando seu produto, o que é uma maneira incrível de melhorar sua percepção geral da marca.

Carregar fotos do funcionamento interno da sua empresa ou da sua vida

Vamos ser sinceros, as pessoas gostam de testemunhar uma experiência nos bastidores de uma empresa ou mesmo de uma pessoa que elas gostam.

Mostrar os diferentes aspectos de como sua empresa funciona ou compartilhar detalhes específicos sobre sua vida pessoal podem ser uma ótima maneira de se conectar com seu público pessoalmente. Também leva as pessoas a falar!

Exponha sua personalidade

Sair do ponto anterior, expor sua personalidade e dar aquele toque humano ao seu negócio ou marca é sem dúvida uma das melhores maneiras de melhorar sua autoridade e direcionar tráfego. Isso permitirá que as pessoas se relacionem melhor com você e com o que você faz, e é uma maneira fácil de criar conteúdo.

Use Hashtags na legenda para todas as fotos

Assim como no Twitter, esta plataforma também usa hashtags. Por isso, é possível implementar a hashtag da sua marca ou hashtags relevantes para o assunto da sua foto. Muitos usuários estão procurando essas hashtags e é uma maneira incrível de criar tráfego quase no piloto automático.

7 - Formas de Vender em mídias sociais (em geral)



A seguir, apresentamos somente algumas dicas gerais de marketing em todas as diferentes plataformas de mídia social que estão acessíveis agora e que podem estar disponíveis no futuro.

Crie uma hashtag ou frase unificada para sua marca ou empresa

Esta dica pode parecer um acéfalo, mas você ficaria surpreso com quantas empresas pulam essa etapa vital. Crie, use e comercialize sua hashtag específica da marca.

Você deve usar esta hashtag em TUDO. Toda imagem digital que você cria, todo material de apoio, sua assinatura de email ... Em qualquer lugar que você puder imaginar - compartilhe!

Essas pessoas se lembraram de suas hashtags - não se esqueça de adicionar as suas!

Ao usar uma hashtag específica do produto, você facilitará a localização não apenas do que você está compartilhando, mas também do que as outras pessoas estão dizendo!

Essa também é uma ótima maneira de criar e participar de uma conversa envolvente com participantes e partes interessadas.

Conectar todos de suas contas para atravessar promover conteúdo em massa

Atualmente, muitas plataformas de redes sociais oferecem suporte à capacidade de conectar suas OUTRAS contas de redes sociais. Você pode então selecionar a opção de postar cruzadamente e compartilhar postagens entre suas diferentes contas.

Essa é uma excelente maneira de não apenas economizar tempo com a necessidade de postar em todas as contas diferentes, mas também de gerar tráfego entre as diferentes redes sociais.

Pesquisa por Visualizando Outros Página de e aprender com seus sucessos

Isso é absolutamente simples e muito útil. Basta ir a outras páginas populares do seu nicho e ver as postagens que eles fazem com que elas acabem sendo as mais bem-sucedidas. O que você pode fazer é ver o que eles fizeram certo ou errado e implementar essas estratégias em seu próprio plano de marketing. Faça questão de fazer isso regularmente.

Automatize o processo sempre que possível

Não é de surpreender que, para praticamente todas as redes sociais existentes, haja uma ferramenta ou software compatível que o ajude a automatizar seu marketing em certos aspectos.

Elas estão espalhadas pela rede e variam de pagamentos gratuitos a mensais. Cabe a você encontrar o que funciona melhor para você. Isso pode economizar uma tonelada de tempo, esforço e tudo mais. Além disso, você pode acabar aprendendo algumas coisas que não sabia antes.

Conclusão

Então, aí está. Pode ter sido muito o que fazer, mas, ao longo de tudo, espero que você tenha algumas idéias e tenha percebido alguns benefícios que essas redes podem ter em suas campanhas de marketing.

As redes sociais não são difíceis de começar a usar e, com toda a honestidade, é muito melhor abrir uma loja e pelo menos fazer um esforço para usá-las. Com isso feito, você poderá buscá-las posteriormente e usá-las, e sua marca estará visível pelo menos na internet, o que pode ser uma grande ajuda.

Por exemplo, se você possui uma loja física (com uma loja física), ter uma página no Facebook com detalhes pode ajudá-lo bastante nos negócios. A adição de itens como horário de funcionamento, localização (ões), estoque, promoções / vendas e tudo mais pode contribuir para que sua loja física receba mais tráfego.

Para uma empresa on-line, ter uma perseverança social hoje em dia é uma necessidade absoluta; portanto, não pule a configuração das contas. Com tudo isso em mente, espero que você tenha aprendido algumas coisas com este curso, e quero agradecer pessoalmente por dedicar um tempo para passar por tudo isso. Agora vá lá e comece a comercializar nas mídias sociais!

SUCESSO A TODOS!