



TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA  
POSICIONAR SUA MARCA E VENDER MAIS  
NAS PRINCIPAIS REDES SOCIAIS

Autor: Eros de Castro

# Guia Mídias Sociais 2020

# CONTEÚDO

**1 - Introdução** - Facebook, Instagram & WhastApp

**2 - Criação do Mindset** - A mente do vencedor

**3 - Conceitos** - Fundamentos e números da Indústria das Mídias Sociais

**4 - Publicidade paga** - Uso dos dados coletados de pessoas e da inteligência artificial do Facebook

**5 - Negócios on-line e web marketing** - Como funcionam

**6 - Criando publicações magnéticas** - suas fotos e textos irresistíveis para crescimento orgânico e para publicidade

**7 - Gatilhos Mentais** - Aprenda a usar 4 gatilhos fundamentais e venda mais

**8 - Criar e Configurar Mídias Sociais** - Otimize suas páginas comerciais e principais ferramentas nas 3 plataformas



---

## Disclosure:

As interfaces de plataformas na web mudam com muita frequência e imagens deste e-book podem ficar desatualizadas sem aviso prévio. Busque contato com a Hxis Tecnologia para obter as últimas versões e atualizações de sua assinatura.

[hxis.com.br](http://hxis.com.br)



# 1

## - Introdução

Neste e-book,  
nós organizamos  
com detalhe...

---

... MUITOS elementos fundamentais necessários para **transformar VOCÊ e as SUAS MÍDIAS SOCIAIS** em verdadeiras **máquinas de vendas**.

Este é um livro para quem quer iniciar ou aprimorar sua **presença na web**.

Nós vamos mostrar como usar as plataformas Facebook, Instagram e WhatsApp de forma integrada para você obter o máximo destas oportunidades.

## EM BUSCA DOS RESULTADOS

O objetivo principal deste e-book é apresentar a você as **reais estratégias** que milhões de empreendedores e empresas usam todos os dias para conseguir resultados excelentes para o crescimento de negócios em todo o mundo.

Nesta primeira parte do e-book, nós descrevemos os conceitos fundamentais por trás da grande revolução que está acontecendo na comunicação humana e nas oportunidades de negócios que as novas mídias apresentam.

Na sequência, mostramos como criar publicações de melhor qualidade e como realizar uma série de exercícios práticos para configurar de forma otimizada suas páginas comerciais nas principais mídias sociais: Facebook, Instagram e WhatsApp. Divirta-se e bons negócios!





# Inovação para os dias de hoje

---

Os usos **certeiros e integrados** das principais plataformas de mídias sociais permitem aos **empreendedores** ter acesso a ferramentas **nunca antes disponibilizadas** para pequenos orçamentos.

Seja pelo preço, pela facilidade de uso e acesso, pelo profissionalismo dos recursos ou pelos incríveis resultados que são alcançados, as mídias sociais são quase uma **obrigatoriedade** para prosperar nos negócios nos dias de hoje.





# FAÇA O QUE TEM QUE SER FEITO!

---

**Gerenciar mídias sociais de forma integrada e com alta performance não é uma tarefa trivial.**

Exige sim **treinamento e trabalho** duro. Mas, a **alternativa** é ficar de fora da maior revolução nas comunicações, negócios e comportamento da história!



# Pequena história das Mídias Sociais

O início das mídias sociais on-line se deu em comunidades científicas e eram estritamente utilizadas por universidades e centros de pesquisa.

Com o passar do tempo, muitas plataformas exploraram este nicho de mercado, tais como sites de relacionamentos (busca de parceiros) e comunidades on-line de comum interesse.

Durante a década de **1990**, diversos serviços comerciais entraram em ação e os conceitos de redes sociais on-line, como os conhecemos hoje, se formou.

Em **2004**, Mark Zuckerberg cria o Facebook em Havard. Em **2010**, apenas seis anos após sua criação o Facebook atingiu 1 bilhão de usuários. No momento em que redigimos este livro, o Facebook possui aproximadamente 3 bilhões de usuários em todo o mundo.





## Grátis para usuários e com benefícios para empresas e empreendedores!

As **pessoas** que têm perfil no Facebook começaram a utilizar diversas ferramentas para publicar informações e entrar em contato com amigos, familiares e seguidores.

Hoje, a plataforma FACEBOOK oferece aos usuários diversos jogos, lojas, marketplaces, acesso a páginas de empresas, ferramentas de busca, vídeos e muito mais.

Para **empresas**, e outros agentes com interesses em comunicação, o Facebook oferece a possibilidade de se fazer publicidade de alto nível. Este tipo de publicidade e impacto até recentemente só estava disponível para grandes marcas e anunciantes, com orçamentos suficientes para comprar espaços na mídia tradicional — bem mais caros!

# Instagram e WhatsApp

O Facebook adquiriu o Instagram em 2012, por aproximadamente 1 bilhão de dólares. Vale ressaltar que o preço atual estimado desta marca está em torno de 100 bilhões de dólares (2019). Seu crescimento também foi estrondoso!

Por fim, o Facebook comprou o WhatsApp em 2014, por 16 bilhões de dólares. Esta plataforma, até o momento, não traz nenhuma receita para seus donos. Suspeita-se que o conteúdo que as pessoas digitam todo dia no WhatsApp seja utilizado pelo Facebook (Inteligência Artificial) para melhorar a definição de perfis pessoais, incluindo o perfil do Instagram. O WhatsApp lançou o WhatsApp Business, com algumas poucas, mas eficientes, ferramentas para negócios.





Neste e-book, você vai ter contato com as três principais plataformas digitais, a saber: Facebook, Instagram e WhatsApp. Estas — que na verdade são uma só empresa — são responsáveis pela maior parte dos negócios realizados nesse meio de comunicação chamado mídias sociais.

É importante entender que agora, usando as três plataformas mencionadas, **você também** pode ser um **emissor de mensagens**, sejam elas mensagens promocionais e de venda ou simplesmente conteúdos de boa qualidade que podem interessar aos seus potenciais clientes. De uma certa forma, podemos agora fazer nas mídias sociais exatamente o que faziam a TV, rádio, jornais e revistas: conteúdo e publicidade!

Você e seus negócios são agora uma espécie de **emissora digital de comunicados**, que pode impactar mercados-alvo com muita eficiência e retorno sobre o investimento (ROI).



# O que o conglomerado Facebook/Instagram/WhatsApp oferece para as empresas?

- O conglomerado sabe muito mais sobre a humanidade — sobre indivíduos específicos — do que qualquer governo ou outra companhia no planeta. Recebe aproximadamente 900+ terabytes por dia atualmente
- Todo esse conhecimento sobre as pessoas pode ser utilizado por marcas para entregar campanhas ultradirecionadas e, por isso, mais baratas e eficientes
- O conglomerado oferece acesso restrito, mas muito eficiente, para publicidade segmentada de comunicação de marketing como nunca antes foi possível na história da propaganda e da comunicação
- Acesso aos dados de grupos de pessoas com características demográficas e psicográficas (interesses e comportamentos semelhantes) selecionados d1a base de dados do conglomerado

# A IMPORTÂNCIA DOS WEBSITES

HÁ MUITOS AUTORES E GURUS DO WEB MARKETING QUE DIZEM QUE HOJE EM DIA NÃO HÁ MAIS A NECESSIDADE SE TER UM WEBSITE, POIS PODE-SE FAZER PRATICAMENTE TUDO DE NEGÓCIOS USANDO PLATAFORMAS DE TERCEIROS

**MAS ATENÇÃO!** NADA DO QUE SE FAZ NO FACEBOOK OU INSTAGRAM TE PERTENCE!!! A QUALQUER INSTANTE UMA NOVA LEGISLAÇÃO, NOVA REGRA DA EMPRESA CONTROLADORA OU POR SUA CONDUTA IMPRÓPRIA, TODOS OS SEUS INVESTIMENTOS E DADOS PODEM SER ELIMINADOS DE PERFIS COMERCIAIS

## COISAS QUE REALMENTE SÃO SUAS EM WEB MARKETING:

- 1 - SEU WEBSITE = SUA CASA PRÓPRIA + SEUS PIXELS  
SUGERIMOS WEB SITES CONSTRUÍDOS COM WORDPRESS PARA TORNAR SEU INVESTIMENTO ESCALÁVEL E SEMPRE ATUALIZADO.
  - 2 - SUA **LISTA DE NÚMEROS DE TELEFONE CELULAR E DE ENDEREÇOS DE E-MAIL** DE CONTATOS COMERCIAIS. PESSOAS QUE QUEREM NOTÍCIAS SUAS, SEUS CLIENTES OU PESSOAS QUE DE ALGUMA FORMA QUEREM SE RELACIONAR COM A SUA MARCA.
- SEMPRE CONSTRUA COM DETERMINAÇÃO LISTAS COM CADASTROS DE SEUS PRINCIPAIS CLIENTES ATUAIS E EM POTENCIAL (LEADS).



# CRONOGRAMA DE PLANEJAMENTO

## Anote o que quer, o que precisa e o que pode fazer agora

Nós recomendamos a qualquer empreendedor que, antes de iniciar as ações e campanhas propriamente ditas, faça primeiro uma planilha contendo as tarefas que quer/precisa/deve realizar para alcançar seus objetivos e distribua estas tarefas no tempo.

Verifique a sua real capacidade de executar as tarefas necessárias para o sucesso de seu investimento em publicidade e divulgação nas mídias sociais.

### Confira o exemplo no esquema abaixo:

	Semana 01	Semana 02	Semana 03	Semana 04	Semana 05
Tarefa 1	X	X	X		
Tarefa 2		X		X	
Tarefa 3				X	X



# ENTENDA MAIS!

## OS QUATRO FUNDAMENTOS DA ENORME OPORTUNIDADE QUE SERÁ APRESENTADA A VOCÊ NESTE E-BOOK

1- No novo mundo digital, os meios de comunicação não pertencem somente a poucas pessoas. Não são centralizados. Pertencem a bilhões de pessoas.

2- Bilhões de pessoas **COMPARTILHAM VOLUNTARIAMENTE** sua vida com textos, imagens e filmes todos os dias. As plataformas de Mídias Sociais Online colecionam esses dados, organizam e vendem para empresas e empreendedores que sabem usar.

3- A maior parte das decisões de compra se dá na internet (+ de 80%). Estar **fora** da internet é quase um **suicídio comercial**, pois se perde + de 80% dos negócios gerados.

4- Uma pequena empresa hoje pode se posicionar e se comunicar diretamente com o seu público alvo de forma inteligente, com orçamento acessível e com excelente retorno sobre o investimento.

## 2 - Criação do Mindset

Capítulo fundamental  
na vida de  
empreendedores de  
sucesso!

Como criar o estado  
de espírito  
necessário para que  
o sucesso em  
negócios digitais  
possa  
acontecer!

---

Você certamente já ouviu o ditado com a máxima “**Está tudo na mente!**” É absolutamente conhecido que as pessoas precisam ter a mais absoluta certeza do que querem – onde querem chegar – para obter qualquer tipo de sucesso na vida.

Tudo mundo sabe que “nenhum vento é bom para o navegador sem destino!”



## **Não é diferente nos negócios digitais .**

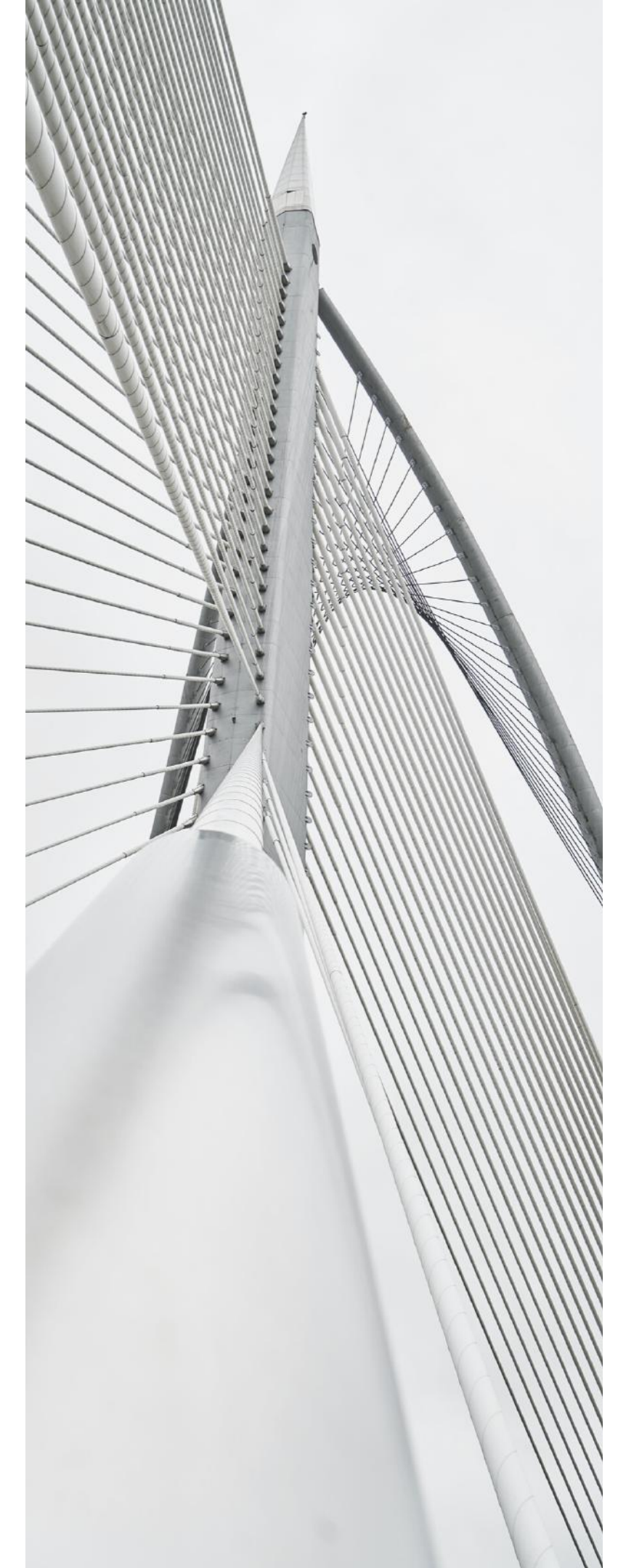
Não mesmo! Na área de negócios, até mais do que em outras esferas do relacionamento humano, a **competição** é voraz.

Muitos já têm a absoluta certeza de que são merecedores, imaginaram resultados, construíram bons planos e de que - depois de tanto trabalho - chegou a vez deles de receber as recompensas. Estes podem estar **na sua frente...**

## **É justo!**

Então não tenha dúvida!!! Você vai precisar reunir todas as suas forças e energias para estabelecer e cumprir **metas ambiciosas.**

Nós estaremos aqui para dar as dicas fundamentais de como se preparar para ter desempenho superior em mídias sociais e negócios digitais.





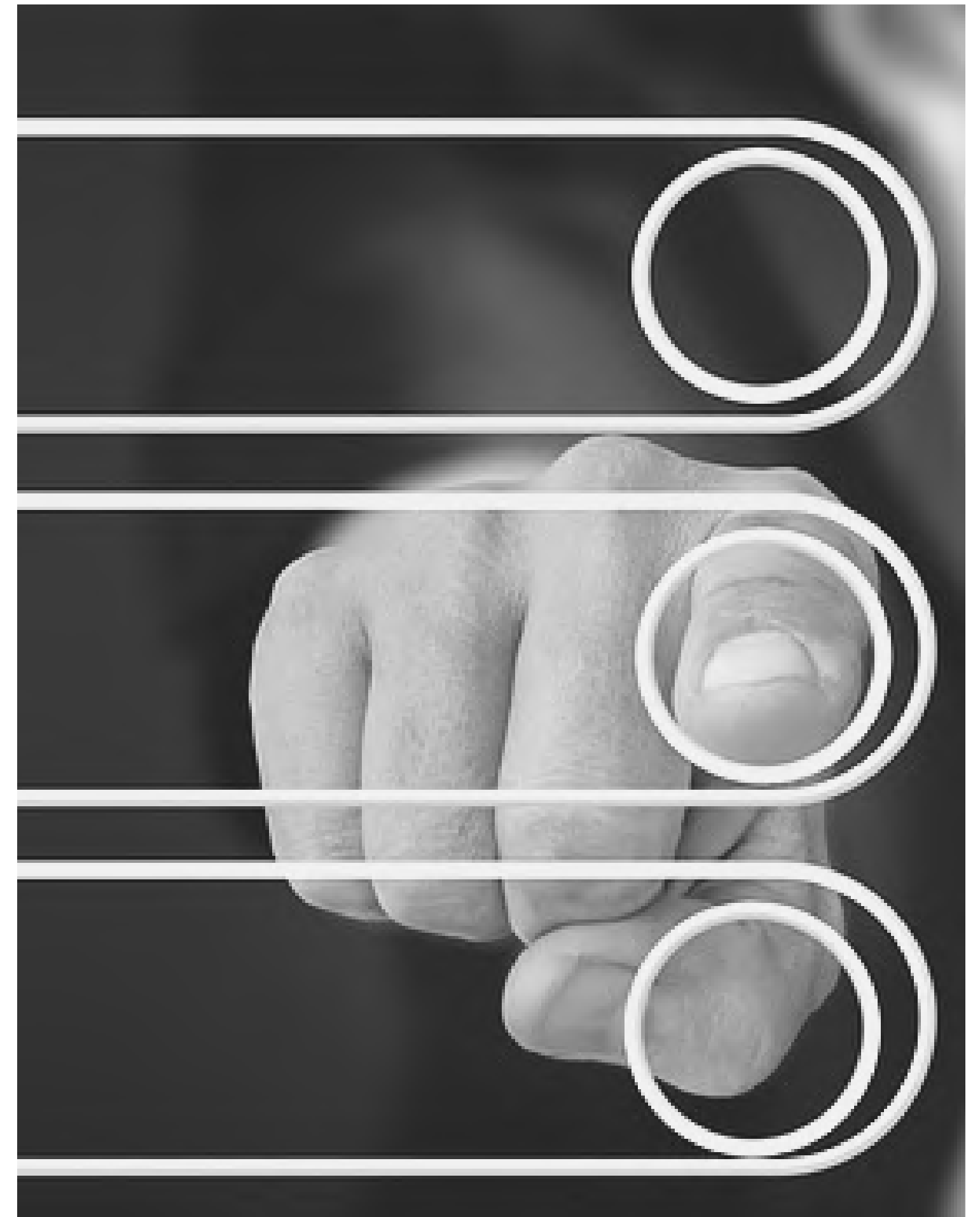
## Primeiro passo

### Saber o que você quer!

Confira a lista abaixo para identificar seu **objetivo crucial**

**Marque ou anote sua resposta!**

- 1 - Um emprego/carreira na área de mídias sociais
- 2 - Lançar um novo produto ou serviço - físico ou digital
- 3 - Obter mais vendas em suas lojas físicas - produtos/serviços
- 4 - Gerar mais conhecimento e boa vontade para sua marca
- 5 - Criar conhecimento de marca (buzz) para start-ups
- 6 - Criar ou aumentar vendas de produtos ou serviços físicos com e-commerce
- 7 - Criar ou aumentar vendas de "infoprodutos" com um e-commerce
- 8 - Despontar como "digital influencer"
- 9 - Outros - descreva qual





# Pense com calma.

## #delibere

Pode ser que você queira muito alcançar um dos objetivos acima descritos. Talvez **dois ou mais** deles. Talvez **todos** eles! Pode ser! Não importa!

Tudo está na mente e você vai entender o que é preciso ter em mente para atingir os objetivos.

### Vamos estabelecer uma nova mindset?

*Do dicionário: **Deliberar** - verbo 1. transitivo direto e pronominal decidir(-se), após reflexão e/ou consultas. "deliberou aceitar o emprego" 2. transitivo indireto e intransitivo empreender reflexões e/ou discussões sobre (algo) no intuito de decidir o que fazer. "o congresso deliberou sobre a nova lei"*

## Segundo passo

### Querer de verdade

- 1 - Você quer mesmo ou somente acha interessante a possibilidade?**
- 2 - Até que ponto você está disposto a ser uma pessoa de grandes realizações?**

Estas são as duas primeiras perguntas fundamentais sobre o querer. Saiba que uma vontade fraca de ter sucesso dificilmente vai te levar a qualquer local. O sucesso em negócios é como treinar um esporte ou malhar na academia, isto é, exige trabalho e disciplina. Muitos começam, mas não são todos os que alcançam a alta performance.







## Comprometa-se!

O ideal é você acordar **todo dia de manhã** pensando o seguinte:

- **Puxa que ótimo**, eu estou construindo um negócio de valor para mim e para outros. Eu **gosto de fazer este trabalho!** Para mim nem parece trabalho e eu adoro as recompensas tangíveis e não tangíveis que ele me traz.

Se você não consegue visualizar este resultado acima, pense mais um pouco e considere alterar o seu objetivo. Não se importe no primeiro momento com o dinheiro envolvido, esqueça isto. Tente se concentrar em algo que você **ame** fazer.

## Terceiro passo

**Merecimento. Meritocracia.**

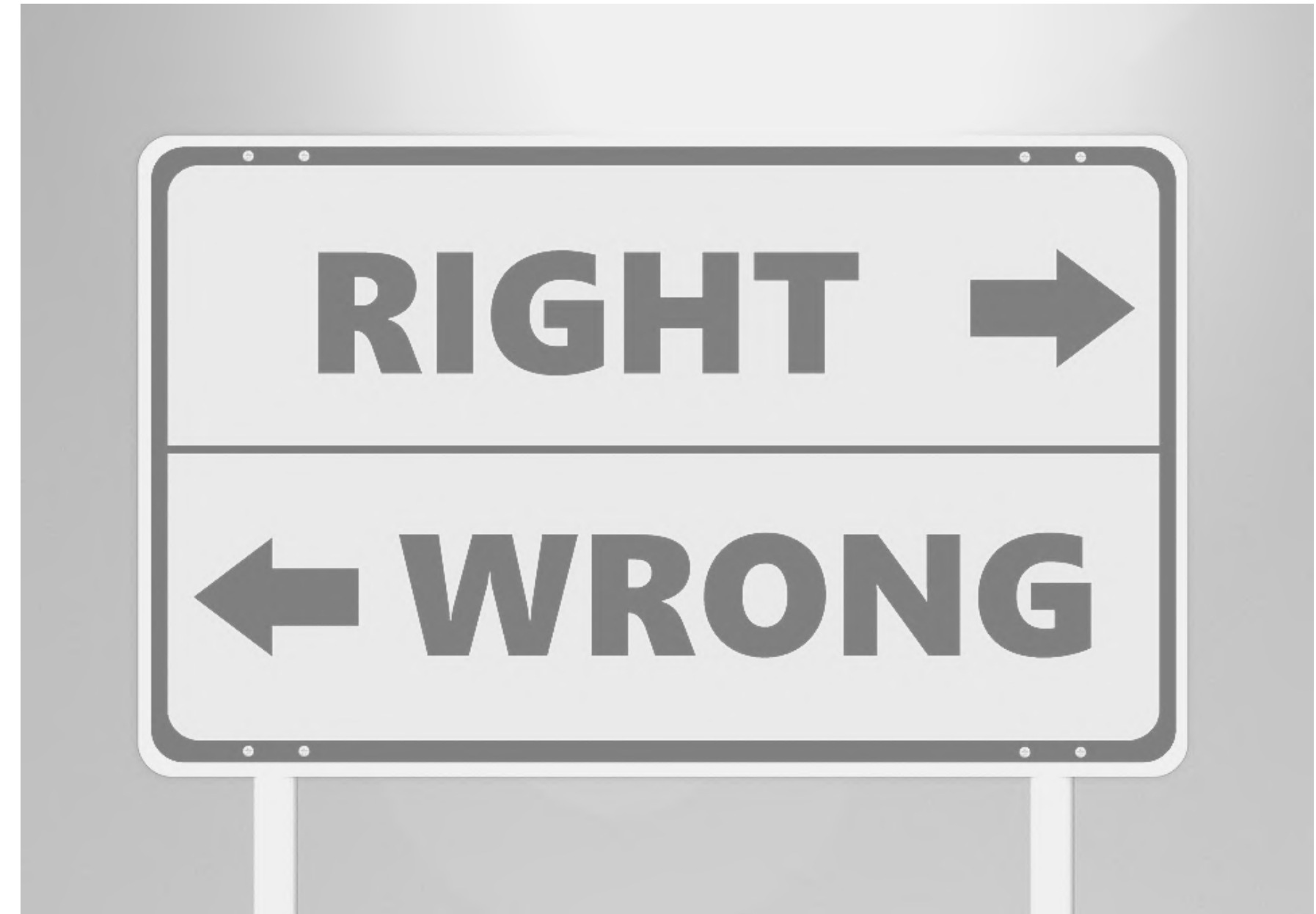
**Será que mereço?**

*1 - Será que você tem as condições?*

*2 - Será que você merece - por exemplo - ser milionário(a)?*

**Trabalhar o merecimento** é algo extremamente importante para se alcançar objetivos. Quando uma pessoa **acredita** que sempre age de forma ética, que trabalha e se prepara todos os dias para os desafios da profissão, e que acredita que está fazendo a coisa certa, esta pessoa tem muito mais chances de atingir seus objetivos, tanto no curto quanto no longo prazo.

Pessoas que sabem que estão fazendo **algo errado** podem até ter uma recompensa imediata, mas os frutos **não são** duradouros.



## O que fazer para merecer?

Se você **não se acha** merecedor, comece imediatamente a **trabalhar no merecimento** agindo de forma disciplinada, positiva e ética. Prepare-se com os cursos e treinamentos necessários para saber mais da sua área. Execute com disciplina as ações direcionadas para te colocar no lugar de uma pessoa que vai receber o que há de melhor, uma pessoa **digna de ser bem recompensada**.



## Quarto passo

### Elimine a incerteza.

Neste item você pode verificar se - de fato - está comprometido e direcionado com determinação para os seus objetivos. Você pode pensar: "eu quero ter um escritório lindo e faturando x mil reais por mês... Mas, não suporto ter que gerenciar pessoas." **Assim não funciona!**

Por um lado, sua mente está focada em ter um lindo e lucrativo negócio, mas por outro lado a sua energia e sua mente têm **MEDO** das responsabilidades envolvidas.

Medo de responsabilidades é ótimo exemplo de um conflito que precisa ser resolvido! Se você quiser crescer você vai precisar de ajuda, de colaboradores.







# Certeza!

---

Descubra se seus objetivos não estão em choque com outras ideias que já estão bem gravadas na sua cabeça.

**Outro exemplo:** “Eu quero muito ter uma carreira trabalhando com mídias sociais, mas acho que é preciso **ter uma faculdade** para ganhar bem nesta área.” Ou ainda..., “Mas na minha cidade ninguém vai me contratar. Não existe mercado para produtos ou serviços on-line, etc.” Opa! Assim não vai funcionar.

Não se auto imponha limites e não se deixe inibir por problemas que podem nunca acontecer de fato. Livre-se de seus impedimentos. Tenha certeza de que você é a pessoa certa para realizar este **serviço de grande valor!**



## Quinto passo

### Visualização dos resultados

Esta técnica - muito conhecida de empreendedores, atletas, artistas e líderes de alta performance - pode e deve ser usada em SEUS negócios.

#### Funciona assim:

Imagina e visualize os resultados de seus objetivos.

1 - **Por exemplo**, se você **quer ser dono de uma empresa** divertida de se trabalhar e que está faturando muito, comece a ver em sua mente como é este espaço. É uma casa? É um edifício de escritórios? De que tamanho é? Quantas pessoas estão lá dentro trabalhando? Como é a decoração? E a iluminação?

Guarda isso na memória e tenta ir adicionando os detalhes aos poucos.





2 - **Se você quer um emprego** nesta área de mídias sociais você pode fazer a mesma coisa do exemplo acima, ou seja, imagine-se sentado em sua cadeira já trabalhando. Em qual cidade é? Tem muita gente do seu lado? O trabalho que é feito é divertido? As pessoas são legais? Você tem a sensação de que é bem remunerado?

Coloca isto tudo em um local de sua memória e visite essa cena criada sempre que possível.

### **Atenção!**

Faça estas visualizações de preferência quando está **acordando de manhã** e quando está quase **pegando no sono à noite**. Neste momento, nossas mentes estão mais propensas a assimilar os objetivos e a tratar de colocar os planos no inconsciente. No módulo inconsciente seu cérebro trabalha com muito mais eficiência e te ajuda o tempo todo a se direcionar para a realização dos seus objetivos.

# OUTRAS CONDICIONANTES

## Habilidades & Demanda

Você sabe o que quer, você é merecedor, você não tem conflitos, você usa o poder da mente inconsciente, logo você tem **grande parte do que é necessário** para ir em frente e obter sucesso.

Obviamente você vai precisar saber fazer (Know How ou habilidades) e também o mercado deve ter as condições de absorver seu produto/serviço com um preço que dê sustentação ao seu propósito como profissional.



## RESUMINDO

Seu objetivo tem que te dar **propósito** na vida, você deve ter as **habilidades** para executar as tarefas e, por fim, deve existir um mercado, ou seja, **demanda** por seu trabalho! **O restante, o empreendedorismo digital pode te dar e nós vamos - aos poucos - te mostrar TUDO!**

### 3

- Conceitos,  
fundamentos  
e números da  
Indústria das  
Mídias Sociais



Entenda os  
números e as  
ideias que dão os  
fundamentos  
comerciais para a  
revolução causada  
pelas mídias sociais

As **redes sociais on-line** são a maior e mais espetacular revolução nas comunicações jamais vista na história da humanidade.

---

O conjunto das mudanças que estão ocorrendo por causa das facilidades oferecidas por mídias sociais afetam a **democracia**, o jogo de **poder econômico** e **político** e as relações entre as pessoas.





## Mais rápido, mais rápido, mais rápido

Tudo que está acontecendo é muito rápido e ainda é difícil perceber todos os reflexos e influências que as mídias sociais causam no nível pessoal e a nível global.

### **Mas algumas coisas podemos afirmar:**

As grandes verbas de publicidade - que sempre abasteceram os meios tradicionais de comunicação (TV, Rádio, Jornal e Revista) - estão migrando muito rapidamente para as mãos dos grandes conglomerados da internet como o Facebook e o Google.

**Estas empresas** estão acumulando uma quantidade de informação gigantesca todos os dias sobre todos nós que navegamos na web e posteriormente vendem esses dados - muito mais organizados - para as empresas e para as pessoas que querem **anunciar** lá.

O Facebook criado em 2004 atingiu 1 bilhão de usuários em 2010, e neste momento se aproxima de 3 bilhões de usuários. O valor de mercado da empresa Facebook está em torno de 600 bilhões de dólares ou aproximadamente **2,4 trilhões de reais!!!**

**É Mole?** Nenhum meio de comunicação chegou nem perto disto no passado.







## Como eles conseguiram estes números???

E o **conglomerado Facebook** faz isto tudo, pois **oferece GRATUITAMENTE** a possibilidade de usuários, pessoas comuns, grupos, empresas e outras instituições **CRIAR E GERENCIAR PÁGINAS** com **perfil pessoal** - quando é um indivíduo - e **perfil comercial** quando se trata de uma empresa ou instituição.

É difícil resistir, pois **é tudo de graça** e as ferramentas de busca de amigos, envio de mensagens e publicações de toda ordem são realmente **muito úteis e bem-feitas**.

Para as empresas e para os empreendedores as mídias sociais oferecem a possibilidade de realizarem divulgações mais:

- baratas,
- inteligentes,
- diretas
- e bem aceitas

pelas pessoas de uma forma geral.



# QUAL A DIFERENÇA ENTRE

**Rede Social** – as pessoas que você conhece e mais convive.

**Mídia Sociais** – as pessoas (que você conhece ou não) e mais a plataforma tecnologia (Facebook, Instagram, WhatsApp, etc.), aparelho conectado (celular, tablet, computador desktop, TV, etc.) e tecnologias da internet (wifi, 4G, html, etc.)



# COMUNICAÇÃO BASEADA NA PERMISSÃO

**Quem gosta de ser interrompido?  
Não é melhor ser educadamente convidado?**

As respostas para estas perguntas são a explicação do vertiginoso crescimento e adoção das mídias sociais! Todo mundo gosta de ser bem tratado! Parece também, que muita gente gosta de produzir conteúdo - muitas vezes conteúdos de boa qualidade - e parece que as pessoas em geral gostam de consumir estes conteúdos que são gerados por pessoas comuns, parentes, amigos, celebridades, empreendedores, bandas e escritores que estão se lançando e muito mais.

**A TENDÊNCIA É de crescimento na adoção das mídias sociais**

Este processo de adesão e uso de mídias sociais só tende a aumentar nos **próximos anos (2020-2025)** e quem souber **operar** as plataformas vai ter uma enorme **vantagem** competitiva.





# Números no Brasil

- Mais de 130 milhões acessam a internet
- Mais de 75% usam o celular para se conectar na rede
- Facebook tem mais de 100 milhões de páginas
- Mais de 100 milhões de pessoas ativas em 2019
- Mais de 10 milhões usam Facebook e Instagram para anunciar
- Mas de 100 milhões de usuários de WhatsApp diariamente



**4**

**- Uso dos dados coletados e da inteligência artificial do Facebook**

**Os dados das pessoas que tem perfil no Facebook ou Instagram foram coletados e organizados para os anunciantes usarem**

---

**Você pode obter crescimento e vendas somente publicando fotos e textos de sua marca, mas se você realmente quiser crescer rápido você pode usar os bancos de dados e a inteligência artificial do Facebook-Instagram**

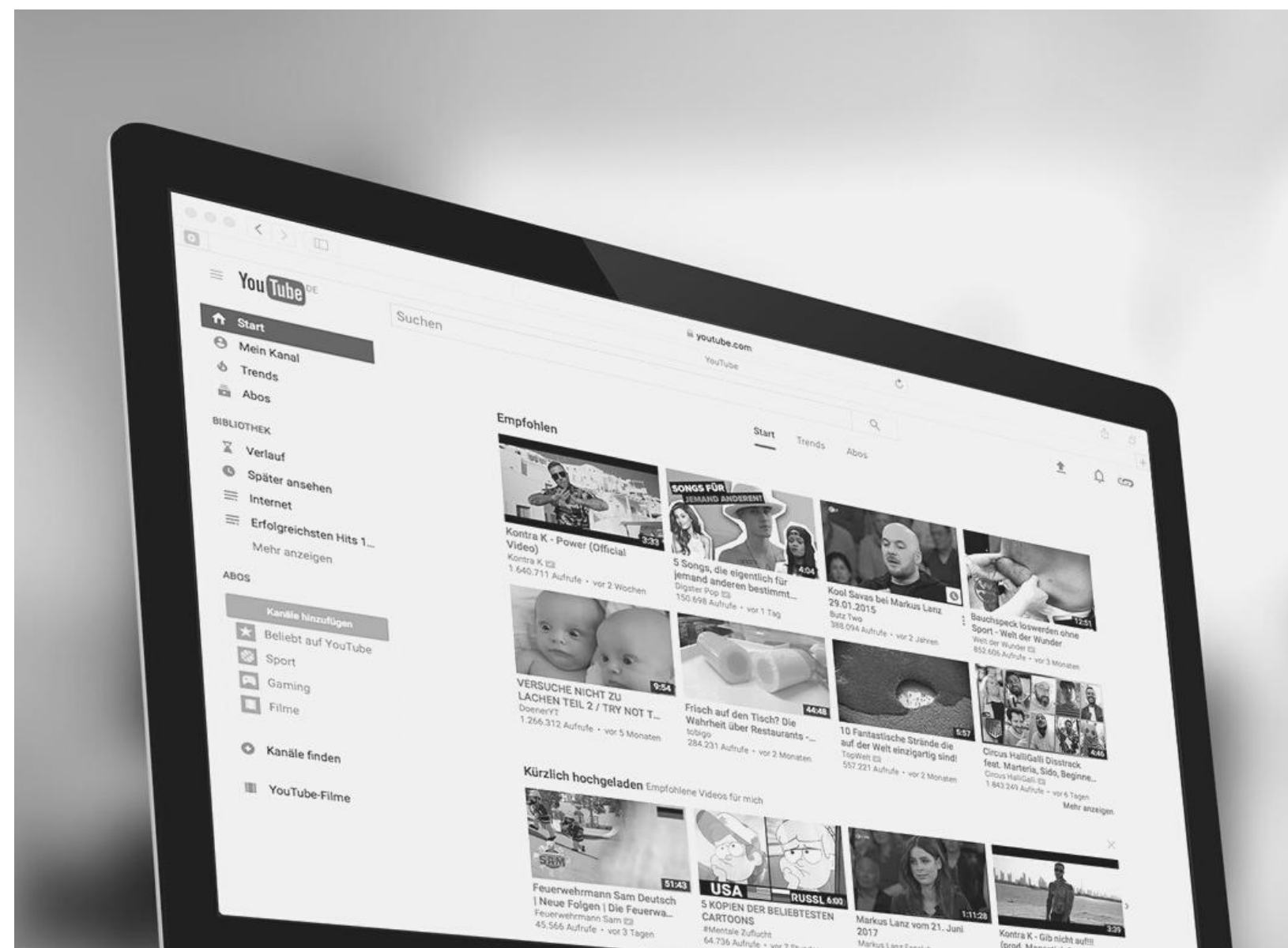
## Usando campanhas pagas no Gerenciador de Anúncios.

Como as plataformas de mídias sociais coletam e organizam dados sobre bilhões de pessoas, elas podem **selecionar grupos e tipos de PESSOAS QUE NÓS PODEMOS ESCOLHER PARA RECEBER UMA MENSAGEM NOSSA** com um detalhamento espantoso.

Você pode começar com as ferramentas de **gerenciamento de anúncios** das plataformas selecionando – por exemplo – um grupo formado somente por mulheres, entre 18 e 30 anos e que morem dentro de um raio de 2 quilômetros de sua loja.

A seleção e organização deste grupo específico de pessoas dentro da plataforma do Facebook é chamada de **CRIAÇÃO DE PÚBLICO**. Com este **PÚBLICO** bem selecionado e separado dentro da plataforma, você agora pode mandar uma mensagem publicitária somente para ele. Desta forma, o anúncio fica mais barato e **eficiente**, pois você sabe que as pessoas vão querer ver o que você tem a oferecer.

Você pode dizer exatamente o que cada grupo **QUER ver/ouvir!**





## Público "Salvo"

No exemplo acima, nós selecionamos pessoas com base somente em suas **características demográficas**, tais como **sexo, idade e local de residência**. As plataformas de mídias sociais oferecem a possibilidade de você refinar a sua seleção de público de uma forma totalmente inovadora e extremamente precisa. Com estas tecnologias podemos adicionar características comportamentais, cargos, locais de trabalho, interesses, gostos e muito mais!

**A lista de interesses e comportamentos disponibilizada pela Facebook é muito ampla e continua sendo aperfeiçoada.**

**Alguns exemplos que o Facebook oferece:**

- Dentista
- Administrador de páginas comerciais no Facebook
- Se interessa por artigos de luxo
- Está noivo ou noiva
- Gosta de filmes de terror
- Acessa a internet com iPhone do último modelo

**Mais aproximadamente 5 mil itens para selecionar o público**







## Públicos Personalizados

**Mas...** se mesmo assim, você não conseguir atingir os seus objetivos, o Facebook tem **diversas outras ferramentas** para te ajudar a definir o seu público alvo de uma forma que você nunca imaginou. Muitas vezes o Facebook cria **públicos de alto retorno** com características que os anunciantes não sabiam que existiam.

### Públicos personalizados

São pessoas que já demonstraram algum interesse por seu nome/marca/site/página:

- Pessoas que curtiram seu Facebook ou Instagram (comercial)
- Pessoas que se interessaram por seus Eventos no Facebook
- Pessoas que assistiram os vídeos que você publicou no Facebook ou Instagram
- Remarketing - pessoas que visitaram seu perfil comercial ou sua página de web site. E vários outros...



## Públicos semelhantes - Lookalike

Estes são extremamente úteis para **aumentar o tamanho** dos públicos (mais gente nova) para você enviar a sua mensagem. Eles são criados por algoritmos sofisticados das plataformas. Basicamente, o que eles fazem é selecionar pessoas que são semelhantes às pessoas que estão em outros públicos previamente criados.

**Por exemplo:** primeiro você cria um público formado por pessoas que te seguem no Instagram, mas este pode ter pouca gente. Neste caso, você então cria um novo com pessoas muito semelhante em termos demográficos e comportamentais com as pessoas que estão no grupo formado por pessoas que te seguem no Instagram.

Pode ser que você só tenha 1.000 pessoas te seguindo no seu Instagram. Então, para mandar mensagens comerciais para um grupo de 1.000 pessoas, fica pouco. Já sabemos que a campanha não vai funcionar com este número reduzido de pessoas. Com o público semelhante você pode encontrar mais de 1 milhão de pessoas similares àquelas que te seguem no Instagram. Aí as chances de sucesso de uma campanha se multiplicam!

Pode parecer pouco, mas o uso destes métodos **mudou o jogo da comunicação e da publicidade no mundo** e o dinheiro mudou de mãos. Isso acontece, pois, a assertividade do processo digital na web é muito maior do que aquilo que se fazia até pouco tempo atrás. E mais, agora as mesmas ferramentas que as grandes empresas usam podem beneficiar os pequenos empreendedores. **Aprenda a aproveitar!**

# 5

## - Negócios on-line e web marketing



Quais são os conceitos fundamentais de negócios on-line e web marketing necessários para empreender com mídias sociais

### Primeiro conceito

Somente aquilo que você possui é de fato seu!

Não. Eu não estou maluco não e já falamos sobre isso!

---

Entenda que tudo que se faz em mídias sociais se faz na **plataforma de terceiros**. Então aqueles dados todos que estão lá dentro, pertencem aos donos das plataformas de mídias sociais. Quando você assina os termos e condições isto está bem claro.



# Nossa opinião?

Desta forma, **nós empresários do marketing digital** sabemos bem que **DEVEMOS TER** um bom **web site** - uma casa digital sólida - de onde partem diversos esforços de marketing. Temos também que coletar e-mail e números de telefones celulares o tempo todo.

**Então...** se você pretende ter sucesso em negócios digitais, prepare-se para ter uma infraestrutura que deve ter no mínimo um **bom web site** - preferencialmente construído em **Wordpress** - e um aplicativo de **disparo de e-mails** profissional.

**Guarde bem estas dicas acima**, pois, além de ser propriedade sua, para enviar uma mensagem para seus "prospects" através de listas **E-mail e de WhatsApp** é bem mais **barato e eficiente** do que qualquer outra ferramenta de marketing digital.

# Planejamento de negócios

Qualquer minuto ou real (R\$) gasto com **planejamento** vai retornar multiplicado lá na frente. É o melhor investimento que se faz.

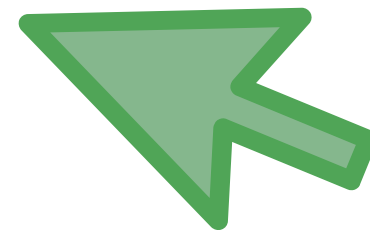
Uma forma bem rápida e eficiente de planejar a execução ou aperfeiçoamento de seus negócios é o uso da ferramenta **Canvas**.

No **Canvas** você pode fazer – em uma só folha de papel – tudo que é requerido para se obter sucesso em negócios nos dias de hoje.

Simplesmente **não dá mais tempo** de fazer um plano de negócios formal e demorado.

Use a metodologia super ágil que o Canvas te oferece. Para ver um vídeo sobre isso, clique no link.

**CLIQUE AQUI E ASSISTA O VÍDEO**



Se gostou do vídeo, deixa **um like**. Ajuda bastante a gente produzir mais conteúdo GRATUITO para você, tudo bem?

# O Funil de Marketing

## Não adianta chorar!

O consumidor de século XXI **precisa ser educado sobre os produtos ou serviços** antes de tomar a decisão de compra.

Por isso, a teoria do Funil de Marketing é bastante usada para mostrar como se dá um processo de conhecimento, educação e venda nas mídias digitais.

**Primeiro** você convida as pessoas para virem ver o que você tem a oferecer. Normalmente nós temos que pagar para isso.

## Crescimento puramente orgânico - sem anúncio pago?

Muito embora há casos de pessoas que conseguiram um grande alcance em mídias sociais somente com crescimento orgânico, na imensa maioria dos casos você tem que ter uma verba, um **orçamento de guerra** para iniciar o processo de entrada de pessoas - de prospects - no funil de marketing.

**Comprar** anúncios pagos é considerado fundamental para todo o processo em mídias sociais deslanchar!

De uma certa quantidade de pessoas que é convidada a ver as suas ofertas, uma parcela se interessa um pouco mais do que a maioria e deixa um contato - como por exemplo o endereço de e-mail ou o telefone celular.

Esta pessoa que deixou o contato, pois se interessou por seu produto ou serviço, leva agora o nome de **LEAD**.

Aos poucos, pode-se então encaminhar esta LEAD para o objetivo final do funil que é a venda. É assim que funciona!

Mas note que podemos planejar **quantas pessoas vão entrar no funil, quantas vão sair** com uma compra e **quanto tempo e dinheiro** leva para que o processo ocorra.

Novamente as tecnologias digitais te dão uma vantagem enorme, pois se pode ter **uma previsão** sobre o que esperar e do quanto se deve investir em publicidade.



# Dois tipos de conversão

## CONVERSÃO LEAD

É o produto do esforço para captar o contato comercial de pessoas que têm mais chance de estarem interessadas em seus produtos ou serviços. Após captar o nome, endereço de e-mail e número do celular do possível cliente, você pode então ir, aos poucos, enviando informações relevantes de forma a avançar essa pessoa no FUNIL DE MARKETING até o momento da venda.

## CONVERSÃO VENDA

Quando o dinheiro cai na conta!

Note que para muitos produtos e serviços, antes que uma venda aconteça, o possível cliente vai querer conhecer melhor o produto/serviço e entender se o que é oferecido tem boa reputação e é exatamente o que ele precisa!

Tráfego orgânico

Tráfego pago

facebook

Instagram



INVESTIMENTO



VISITANTES

CONVERTER EM LEADS

RELACIONAMENTO & EDUCAÇÃO

LEADS

ANALISAR

CONVERTER EM VENDAS

CLIENTES



FATURAMENTO

6

- Criando  
publicações  
magnéticas

Aprenda  
como criar  
imagens e  
textos para  
publicações e  
posts  
irresistíveis

Estes “convites” para entrar no funil de marketing que mencionei anteriormente, além de ter um custo (que pode ser muito baixo para começar, por exemplo, 15 reais de orçamento por dia) **precisam ser muito atraentes.**

Posts têm que ser bonitos, de boa qualidade e têm que transmitir a mensagem da forma magnética, como o público alvo quer ver.

**Difícil? Não é não!**



# Parece impossível?

**Atenção!**  
**Não confunda**

*Canva.com- web site para design*  
*Canvas - método de planejamento ágil*

**Mas NÃO É não!**

Aqui, novamente podemos contar com um **arsenal de ferramentas digitais** pagas ou gratuitas para que uma **pessoa sem experiência**, possa realizar composições lindas e pessoas que não sabem bem o que dizer escrevam textos magnéticos.

**Vamos começar com as imagens e composições para posts!**

**Para começar ABRA UMA CONTA GRATUITA no portal CANVA.COM** – Lá você vai encontrar uma infinidade de posts gratuitos já pré-formatados - todos do tamanho e resolução certa para cada plataforma digital - só esperando para você colocar seu texto e alterar outros elementos para que fique da forma como você gosta.

**Atenção!**

Leve em consideração que posts no Facebook não devem ter texto no local da imagem. Texto no Facebook deve ser usado somente na parte de comentários, não dentro das imagens/fotos. No máximo, cubra 20% da área com texto por sobre a imagem se o post for para o Facebook.

Tudo prontinho no canva.com para você usar  
É só editar e colocar as suas palavras, sua "copywrite" - e se quiser, suas imagens também





É até comum posts no Instagram somente formado por palavras e textos, sem nenhuma imagem no fundo. Porém atenção! O algoritmo do Instagram pode reclamar do texto em excesso e não exibi-lo para muita gente.

Mas note que há muitos modelos de posts gratuitos no canva.com com textos e imagens que você usar à vontade. Simplesmente clique e arraste por sobre os elementos de um modelo de post para deixa-lo com a cara de sua marca!

**Você pode também subir para o Canva.com suas imagens, como o seu logotipo, por exemplo.**

Muitas vezes, você quer usar um modelo do Canva.com e quer usar uma foto que você tenha feito. Isso também pode! Simplesmente suba a sua imagem e termine a sua composição na plataforma Canva.com - Quando criar lá, todos os posts vão sair do tamanho certo para publicação.

Se você quiser usar uma **imagem muito especial** e profissional para usar no seu post, você pode ir até diversos portais que oferecem imagens de alta qualidade gratuitamente.

**Experimente excelentes imagens grátis:** [pexels.com](https://pexels.com) e o [pixabay.com](https://pixabay.com)

Salve a imagem desejada no seu computador e suba depois para o canva.com - lá edite para ficar do tamanho certo para publicar em cada plataforma de mídia social.



# O que dizer nas publicações

**As melhores** sacadas para se criar slogans e outros tipos de textos comerciais vêm das respostas que você honestamente responde às seguintes perguntas:

- 1 - Que problema eu resolvo para meus clientes?
- 2 - Quais os diferenciais que eu tenho em relação à concorrência?

**Anote** as muitas respostas que você pode ter para essas perguntas e use variações em seus textos de posts. Se não tem diferenciais, sugerimos criar esses diferenciais para prosperar no longo prazo.

Tenha também bem claro, e anotado, que problemas você resolve ou poderia resolver para as pessoas.

Estas respostas são o que há de melhor e mais honesto para você criar seus melhores textos comerciais!



# E para escrever bem? Como eu faço?

Vou dar uns exemplos abaixo para você começar a usar de imediato.

Substitua uma palavra relacionada aos seus produtos ou serviços onde encontrar o espaço tracejado \_\_\_\_\_ . Ok? **É só isso: faça as adaptações e use o que já dá certo!**

1. Aqui está sua chance de \_\_\_\_\_!

2. Conheça uma forma \_\_\_\_\_ de fazer \_\_\_\_\_

3. A partir de agora, você pode ter \_\_\_\_\_. Seus amigos e familiares não ficariam totalmente surpresos? Você não se sentiria fantástico se isso acontecesse?

4. Após quase 12 meses de longas horas, noites e fins de semana no escritório, meus editores e eu coletamos mais de \_\_\_\_\_ de nossos maiores e melhores \_\_\_\_\_ segredos para \_\_\_\_\_ !

5. Permita-me me apresentar. Meu nome é \_\_\_\_\_. Provavelmente, você nunca ouviu falar de mim antes. Mas quando você terminar de ler isso, ficará feliz por finalmente ter lido!

6. Os brasileiros gastam \_\_\_\_\_ reais por ano \_\_\_\_\_ e muito poucos estão obtendo resultados! Você pode até ser um deles. Confira!

7. Talvez você tenha experimentado \_\_\_\_\_ ou um dos outros \_\_\_\_\_ por aí com pouco sucesso.

8. O tempo está acabando. Faltam apenas \_\_\_\_\_ dias para \_\_\_\_\_!

9. Você está determinado a \_\_\_\_\_? Então você finalmente chegou ao lugar certo para começar sua jornada para \_\_\_\_\_ .... AGORA .... Nem amanhã, nem daqui a 12 meses!!! AGORA!!!

10. Você está interessado em descobrir como \_\_\_\_\_ por apenas \_\_\_\_\_?

## Confira textos de boas copies!

Há uma infinidade de fontes de frases típicas de COPYWRITES.

Simplesmente digite "[copywrite gratuita](#)" na busca do Google e aproveite as muitas possibilidades!





## O MELHOR COMPORTAMENTO NAS REDES

### **Parece o óbvio, e é!**

Nas **mídias sociais**, as pessoas devem ser **sociáveis**. Ou seja, devem mostrar seu **melhor lado** e se esforçar para ser educado, simpático e agradável. É aconselhável ser gentil nas interações que acontecem em meios sociais físicos civilizados. Nas mídias sociais, não é diferente. Deve-se ter moderação, equilíbrio e temperança. Mas lembre-se sempre de:

- 1** - Contribuir com todos os interessados em seu conhecimento sobre seus produtos e serviços profissionais que você oferece
- 2** - Doar o que estiver ao seu alcance através de descontos reais e outros benefícios
- 3** - Promover as informações sobre seus produtos e serviços de interesse de seus amigos, fãs e seguidores de forma natural, ajudando a pessoa interessada a tomar a melhor decisão.



## MELHORES POSTS-PUBLICAÇÕES

Os melhores tipos de posts são bem conhecidos das plataformas de mídias sociais e dos profissionais da área. O post ideal:

- Tem pouco ou nenhum texto sobre a imagem de fundo;
- Usam imagens vistosas e de alta qualidade
- Retratam cenas belas, criativas e autênticas do dia a dia de seu negócio

## MELHORES HORÁRIOS

Já chegou a uma conclusão estatística - a nível genérico e mundial - sobre quais são os melhores horários para publicar posts. Há um pico no uso em torno de 11:00 da manhã e outros em torno de 8:00 hs da noite. Obviamente estes são números médios. Se seu negócio é uma boate que passa a noite aberta o horário de seus posts deve seguir o horário de seus clientes. Pesquise por seus melhores horários para cada plataforma.

## TIPOS DE POSTS

De uma forma geral, posts com imagens únicas tem boa aceitação de outros usuários das mídias sociais. Para testar e tentar melhorar sua comunicação usando postagens você pode também contar com os seguintes tipos de posts:

- - Vídeo - vídeos tem demonstrado melhores resultados ultimamente
- - Carrossel
- - Apresentação
- - Story

**7**

**- Aprenda a usar Gatilhos Mentais e venda mais**

---



**Ações que causam nas pessoas reações psicológicas que despertam emoções interiores de forma desapercibida**

---

**Aprenda a usar a emoção para despertar no seus públicos-alvo o interesse em comprar de você!**

- Nós somos bombardeados por gatilhos mentais todos os dias.
- Mesmo assim, o marketing continua tendo certeza de que estas técnicas funcionam
- Conheça a seguir alguns dos mais poderosos gatilhos mentais que você também pode usar!



# Gatilhos Mentais

---

## 1 - Gatilho da autoridade

Um exemplo deste gatilho é um típico comercial de TV com o apresentador do produto usando o jaleco branco. Ele está dizendo para o nosso subconsciente que ele é uma espécie de doutor ou cientista.

Se você sobe em um palco ou faz um vídeo falando com propriedade sobre seus produtos você é visto como uma autoridade. O cérebro pensa: esse cara sabe das coisas!

## 2 - Gatilho da reciprocidade

Diz um velho ditado que "um favor gera quase uma obrigação" Ou seja, se alguém faz algo por você, você se sente quase que na obrigação de retribuir. Se você compartilha informação e dados relevantes para o seu mercado alvo, as pessoas devem se lembrar de você na hora de comprar.

## 3 - Gatilho da escassez

Últimos dias e última chance! Quem nunca ouviu essa. Mas, se a escassez for real o apelo é enorme. Imagine uma placa na estrada: último posto de gasolina em 200 km.

## 4- Gatilho da prova social

Imagina um restaurante super cheio e um super vazio. Qual deles você acha que oferece o melhor serviço e custo/benefício? Provavelmente você vai escolher o restaurante cheio, pois as pessoas estão provando isso! Coloque testemunhos com seus clientes dizendo coisas verdadeiras e boas a respeito de sua marca.

**Estes são apenas** alguns exemplos entre os principais gatilhos mentais. Conforme você for acompanhado **nossas publicações**, nós vamos mostrar dezenas de outros gatilhos importantes.

## 8

- Criando e Configurando páginas comerciais e principais ferramentas das 3 principais plataformas

---

Quais são as ações e ferramentas obrigatórias para alta performance da sua marca nas mídias sociais

---

1. Você precisa ter as **páginas comerciais** no Facebook, Instagram e o WhatsApp Business bem configuradas para fazer bons negócios.
2. Precisa publicar com frequência e atender com profissionalismo
3. Precisa ter um orçamento de guerra para começar a ter presença na web com anúncios pagos (Gerenciador de Anúncios)

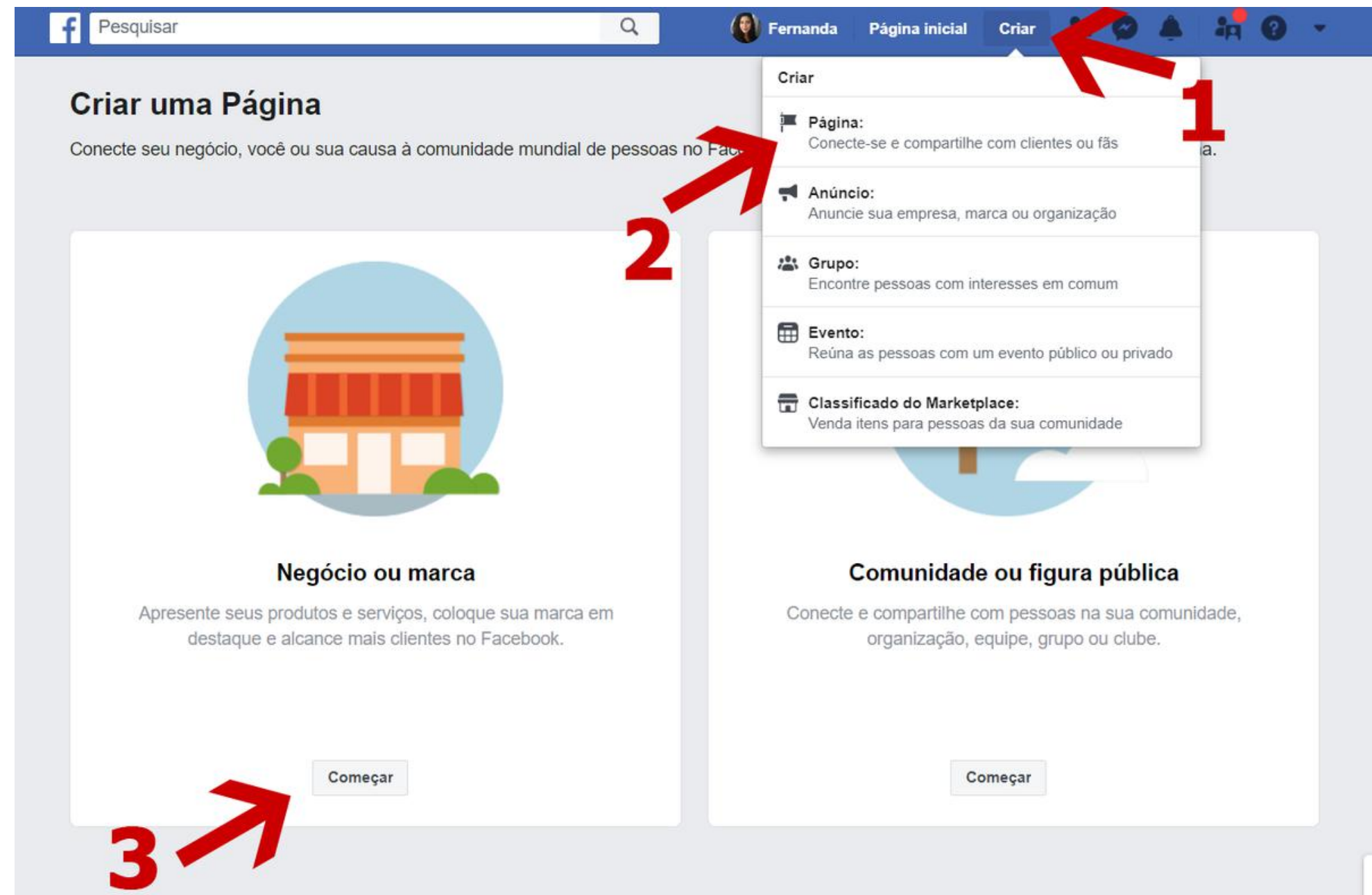
# CRIANDO E CONFIGURANDO SUA PÁGINA DE FACEBOOK

---





# COMO CRIAR UMA PÁGINA DE NEGÓCIOS NO FACEBOOK



- 1 - Clique no botão Criar
- 2 - Clique na opção "Página"
- 3 - Na nova página, clique em "Começar"

# COMO CRIAR UMA PÁGINA DE NEGÓCIOS NO FACEBOOK

**Criar uma Página**

Conecte seu negócio, você ou sua causa à comunidade mundial de pessoas no Facebook. Para começar, escolha uma categoria para a Página.

**Negócio ou marca**

Conecte com clientes, aumente seu público e apresente seus produtos com uma Página de negócios gratuita.

**Nome da Página**

Doçeria Vó Maria

**Categoria**

Cozinha/culinária

Quando você cria uma Página no Facebook, os Políticas para Páginas, Grupos e Eventos se aplicam.

**Continuar**

**Comunidade ou figura pública**

Conecte e compartilhe com pessoas na sua comunidade, organização, equipe, grupo ou clube.

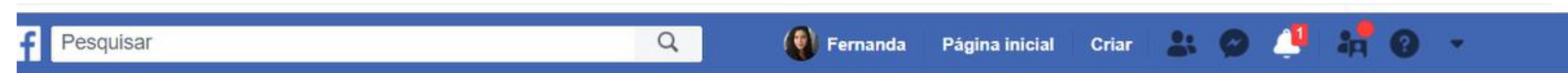
**Começar**

4 - Coloque o nome da sua página e a categoria que ela pertence.

5 - Clique em COMEÇAR



## COMO CRIAR UMA PÁGINA DE NEGÓCIOS NO FACEBOOK



6 - Nessa etapa 1, você poderá carregar a foto de perfil para a sua página clicando na opção "Carregar uma foto de perfil", e na etapa 2, você poderá carregar a imagem de capa da sua página. Ou você pode clicar em "pular" e deixar essas tarefas para depois.



# COMO CRIAR UMA PÁGINA DE NEGÓCIOS NO FACEBOOK

The screenshot shows the Facebook interface for a newly created business page named "Doceria Vó Maria". The page is displayed in a desktop view. At the top, the navigation bar includes the Facebook logo, the page name "Doceria Vó Maria", a search bar, and the user's profile "Fernanda". Below the navigation bar, there are tabs for "Página", "Caixa de ent...", "Notificações", "Informações", "Ferramentas...", "Central de A...", "Mais", "Configurações", and "Ajuda". The main content area features a profile picture of colorful lollipops, a cover photo with the page name "Doceria Vó Maria" and address "RUA ALMIRANTE BARROSO 35- CENTRO RJ", and a "Criar @nomedeusuario da Página" button. Below the cover photo, there are buttons for "Curtir", "Seguir", "Compartilhar", and "Adicionar um botão". A welcome message "Bem-vinda à sua nova Página" is displayed, along with a section for "Adicionar uma breve descrição" and a "Convide amigos para curtir a sua Página" section with a progress bar showing "0/10 Curtidas".

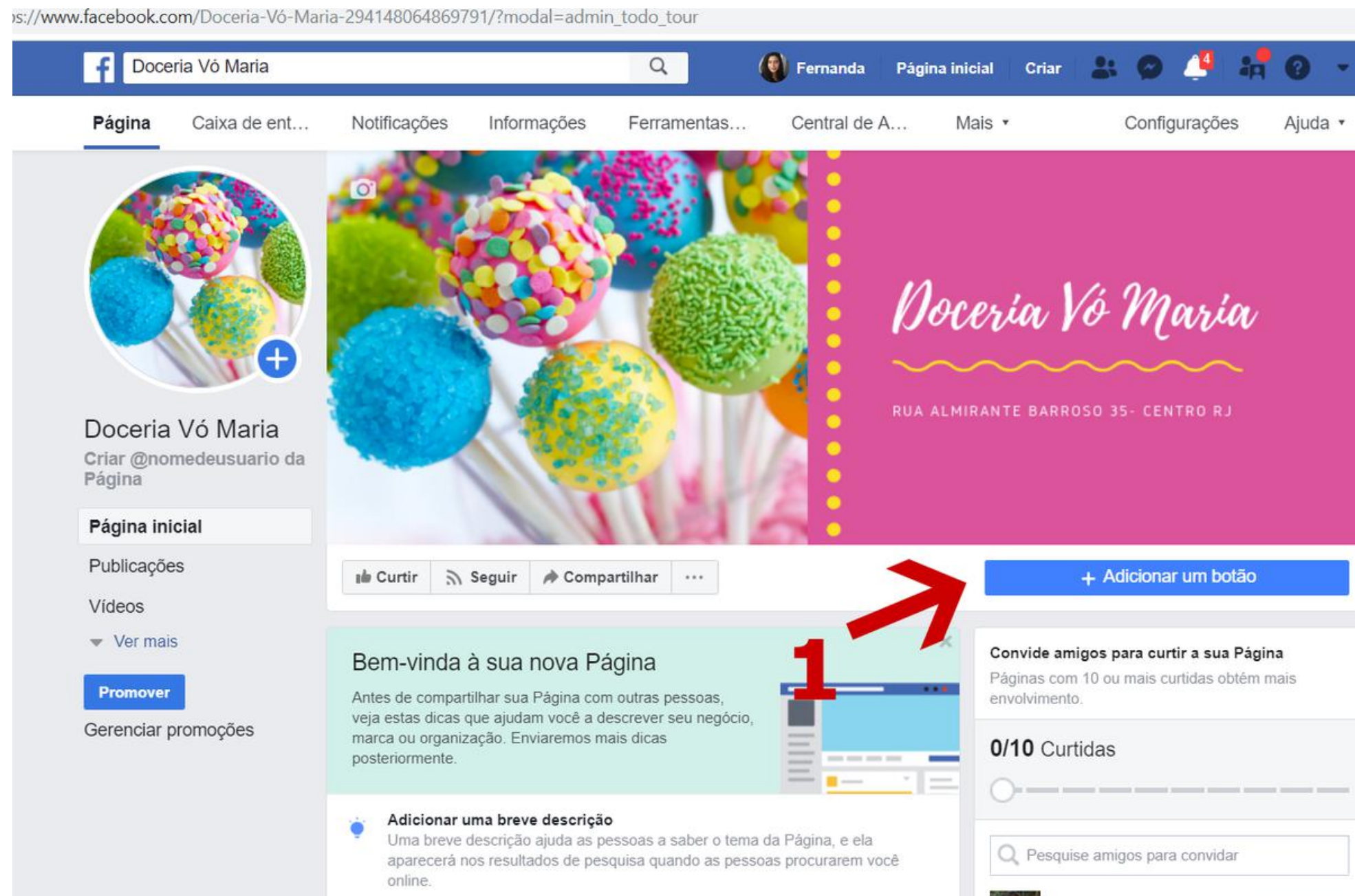
7 - No final das etapas sua página vai estar pronta para SER **CONFIGURADA.**



# INICIANDO CONFIGURAÇÕES

## EDITANDO "+ ADICIONAR UM BOTÃO" NA PÁGINA DE FACEBOOK

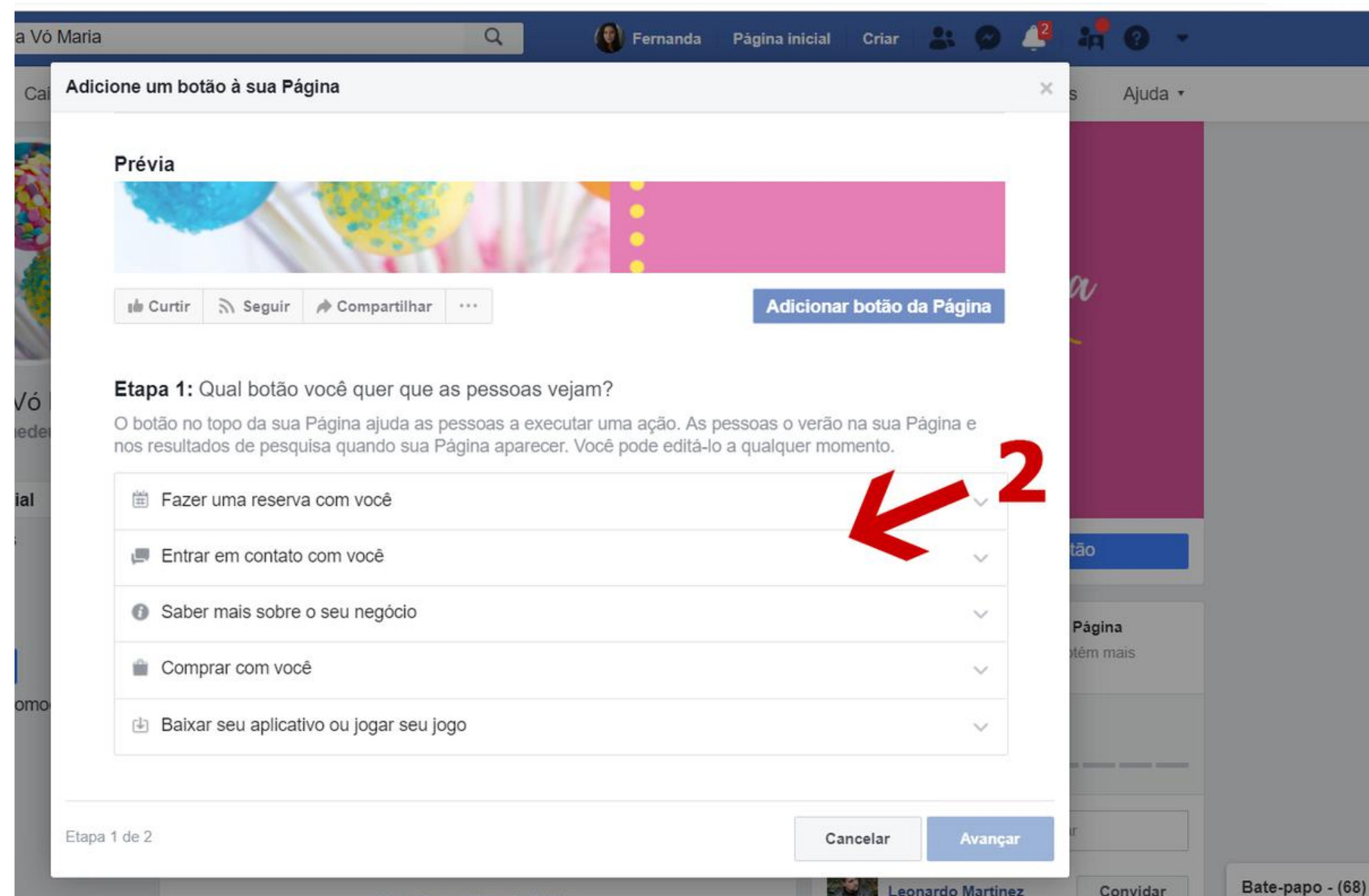
is://www.facebook.com/Doceria-Vó-Maria-294148064869791/?modal=admin\_todo\_tour



The screenshot shows the Facebook page for 'Doceria Vó Maria'. The page header includes the name 'Doceria Vó Maria' and the user 'Fernanda'. The main content area features a profile picture of colorful lollipops, a cover photo with the text 'Doceria Vó Maria' and 'RUA ALMIRANTE BARROSO 35 - CENTRO RJ', and a blue button labeled '+ Adicionar um botão'. A red arrow points to this button, with a large red number '1' next to it. The page also displays navigation tabs like 'Página', 'Caixa de ent...', 'Notificações', and 'Informações', along with a sidebar on the left with options like 'Página inicial', 'Publicações', and 'Vídeos'.

1 - Clique na opção "+Adicionar um botão" na sua página do facebook.

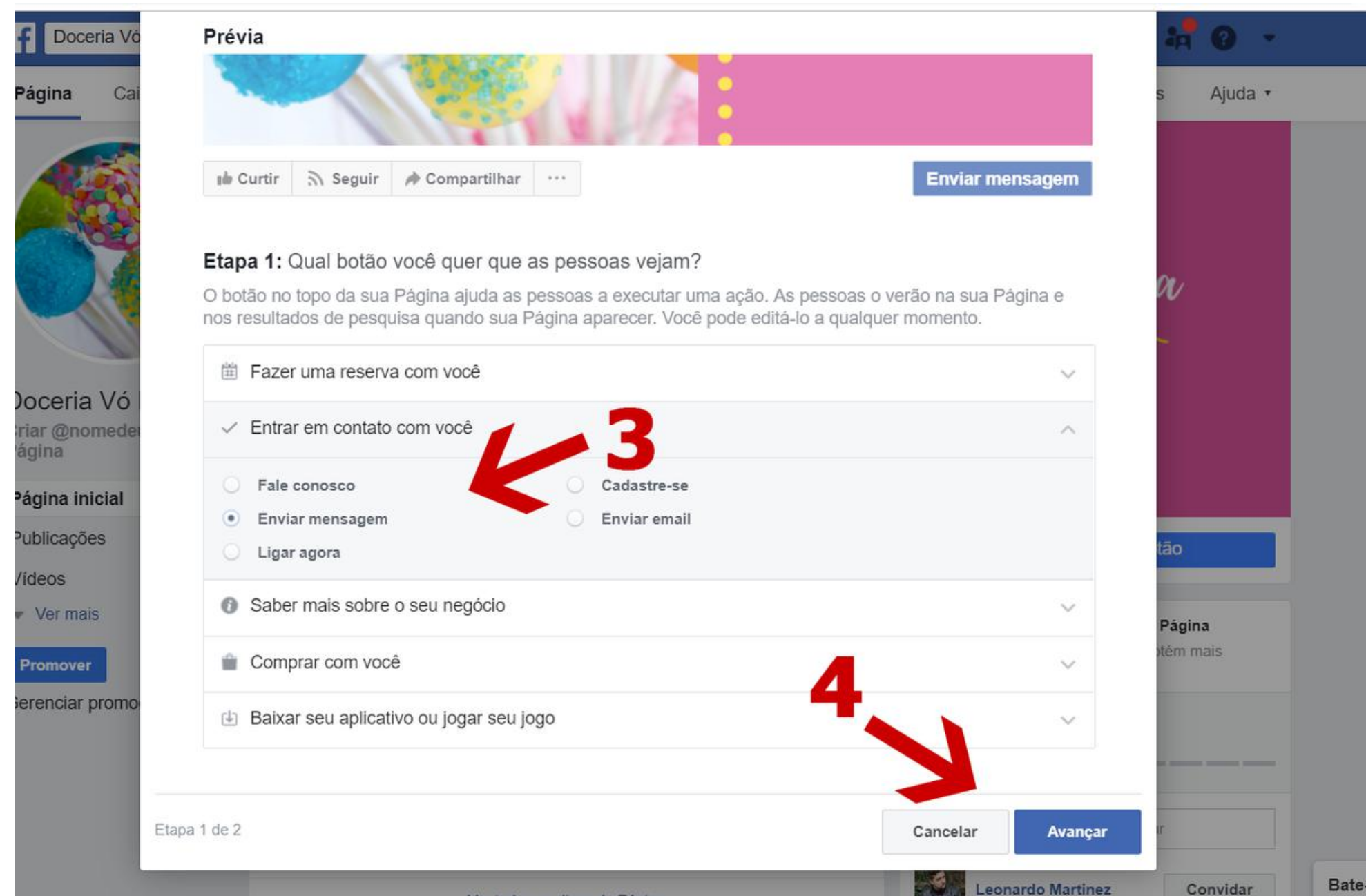
# EDITANDO "+ ADICIONAR UM BOTÃO"



2 - Você pode escolher entre várias opções qual botão colocar na sua página, a mais utilizada "Entrar em contato com você"



## EDITANDO "+ ADICIONAR UM BOTÃO"



3 - Clique na opção "Enviar mensagem"

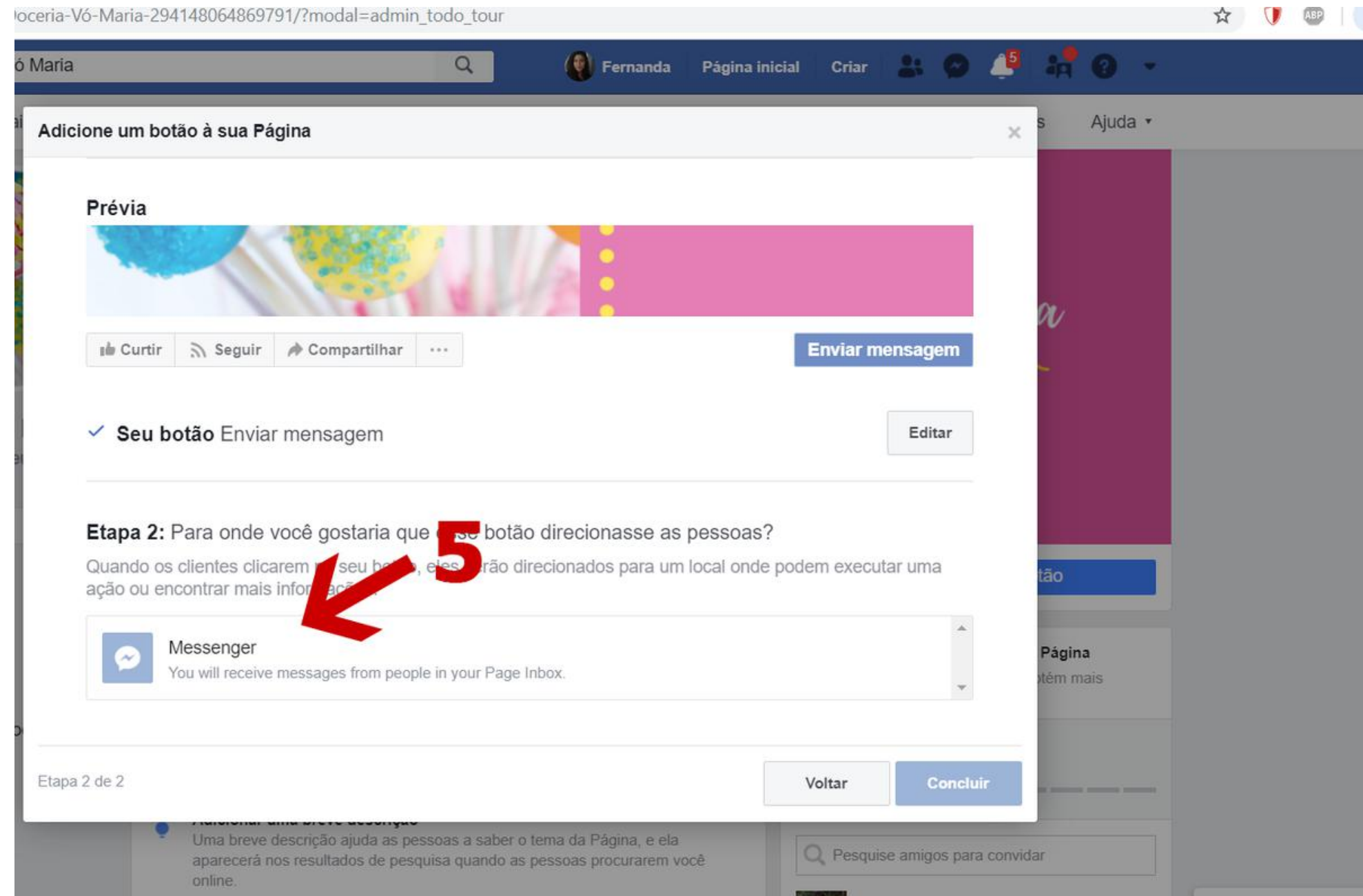
Essa opção vai enviar o usuário para entrar em contato com você pelo messenger do facebook.

4 - Clique em "Avançar" para seguir em frente.

### Atenção!

Neste passo 3 você pode escolher outras finalidades para o botão principal de sua página!

# EDITANDO "+ ADICIONAR UM BOTÃO"



5 - Clique na opção "Messenger" e em seguida em "Concluir". Pronto seu botão vai estar pronto.



# OUTRAS CONFIGURAÇÕES BÁSICAS DA PÁGINA

The screenshot shows the Facebook page settings for 'Doceria Vó Maria'. The top navigation bar includes 'Página', 'Caixa de ent...', 'Notificações', 'Informações', 'Ferramentas...', 'Central de A...', 'Mais', 'Configurações', and 'Ajuda'. The 'Configurações' menu item is highlighted with a red arrow and the number '1'. In the left sidebar, 'Informações da Página' is highlighted with a red arrow and the number '2'. The main content area shows the 'GERAL' section with a description field containing the text: 'Nossa empresa têm 20 anos de casa, com suas receitas caseiras e de grande qualidade, A doceria da vó Maria sempre traz o melhor para os seus clientes. Venha provar nos famosos doces!'. Below this is a 'Salvar alterações' button. The 'Categorias' section shows 'Cozinha/culinária'. The 'CONTATO' section includes fields for 'Número de telefone' (with a checked box 'Tem um número de telefone', a dropdown for '+55', and the number '2136544298'), 'Site' (with a checked box 'Has a website' and the URL 'www.doceriavomaria.com.br'), and 'Email' (with a checked box 'Tem um endereço de e-mail' and the email 'doceriavomaria@gmail.com'). A red arrow and the number '3' point to the 'Salvar alterações' button in the contact section.

**Atenção!** Esta configuração é muito importante.

- 1 - Para realizar as configurações básicas da sua página clique na opção "Configurações" no menu superior.
- 2 - Em seguida clique em "Informações da página"
- 3 - Na nova página que abriu, você deve inserir as informações da sua empresa/marca como: Descrição, web site, e-mail, endereço, horários de atendimento e outros dados. A cada informação inserida clique em "Salvar alterações"



# CONFIGURAÇÕES PARA IMPULSIONAR POSTS E CRIAR CAMPANHAS

**Pergunta que não quer calar né? TEM QUE GASTAR?**

Depende de uma combinação entre:

- Capacidade
- Necessidade
- Vontade

Você pode começar a testar conceitos de alto nível e taxas de retorno com quantias tão baixas quanto 6 (seis) reais por dia!

**Atenção!** O impulsionamento de posts e a criação de campanhas de publicidade usando o Gerenciador de Anúncios do Facebook requerem que um meio de pagamento possa ser adicionado à sua conta pessoal (perfil pessoal).

Você pode usar cartões de crédito, pagar com PayPal ou boleto. Veja qual método mais se adapta às suas necessidades.

**CONFIGURE SUA CONTA! CLIQUE EM:**

[https://business.facebook.com/ads/manager/account\\_settings/account\\_billing](https://business.facebook.com/ads/manager/account_settings/account_billing)





# INSTAGRAM

COMO CRIAR UMA  
CONTA COMERCIAL NO  
INSTAGRAM

---





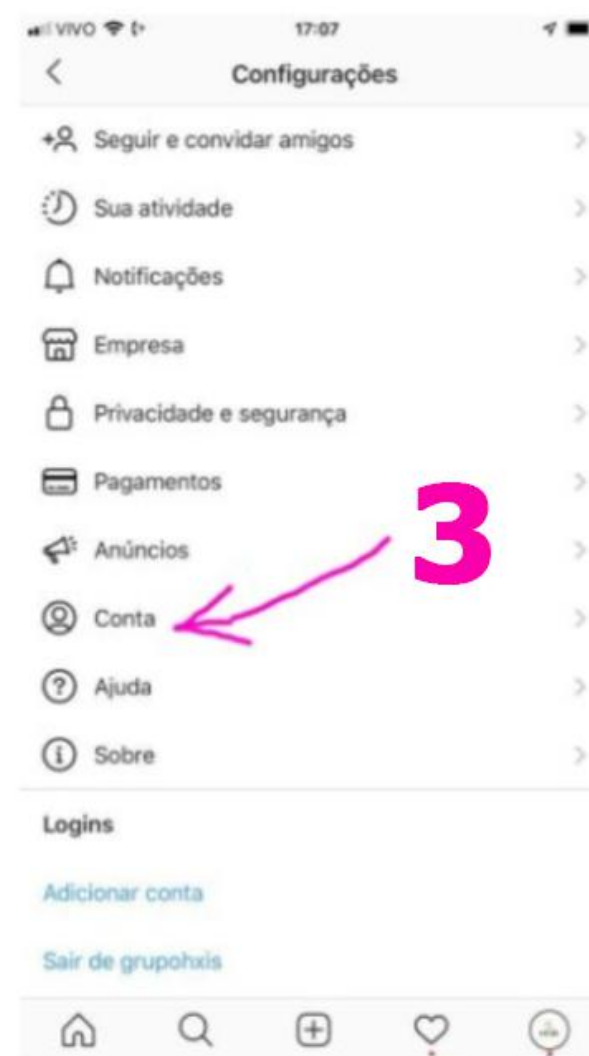
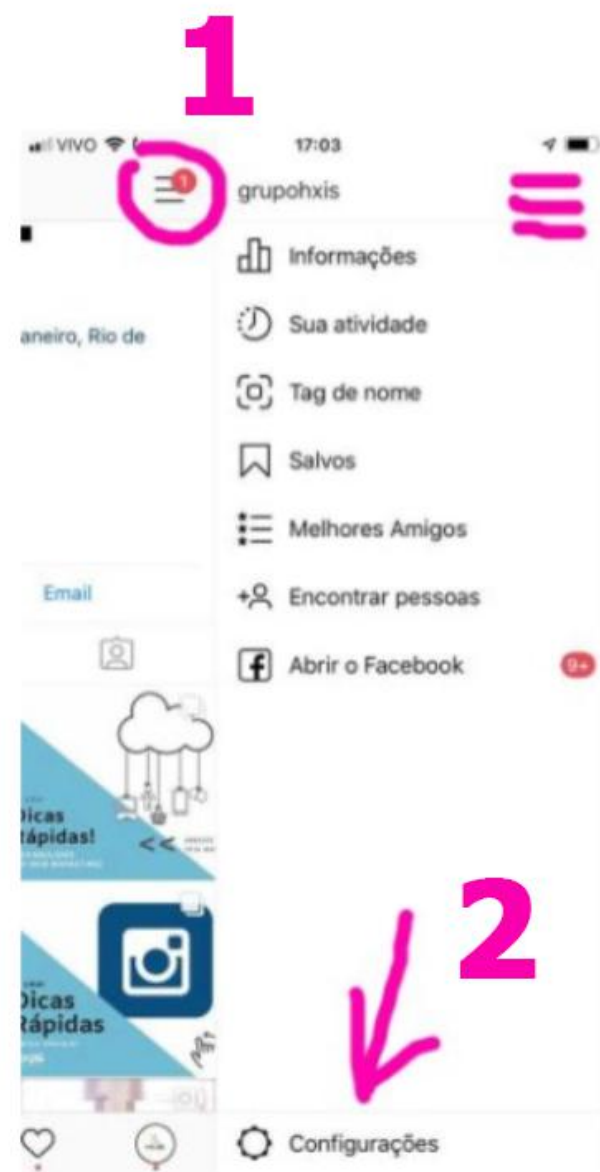
**Instagram** é uma plataforma de mídia social de fotos/imagens/vídeos que já nasceu projetada especificamente para ser usada em aparelhos de telefonia celular do tipo smartphone.

É um aplicativo para ser baixado e, a partir dele, é possível aplicar efeitos nas imagens, adicionar texto e compartilhar, além de muitas outras ferramentas que continuam sendo acrescentadas.

Recomendamos que faça um perfil comercial também no Instagram para usar as ferramentas que trazem mais benefícios para as marcas e para os empreendedores.



# COMO CRIAR UMA CONTA COMERCIAL NO INSTAGRAM

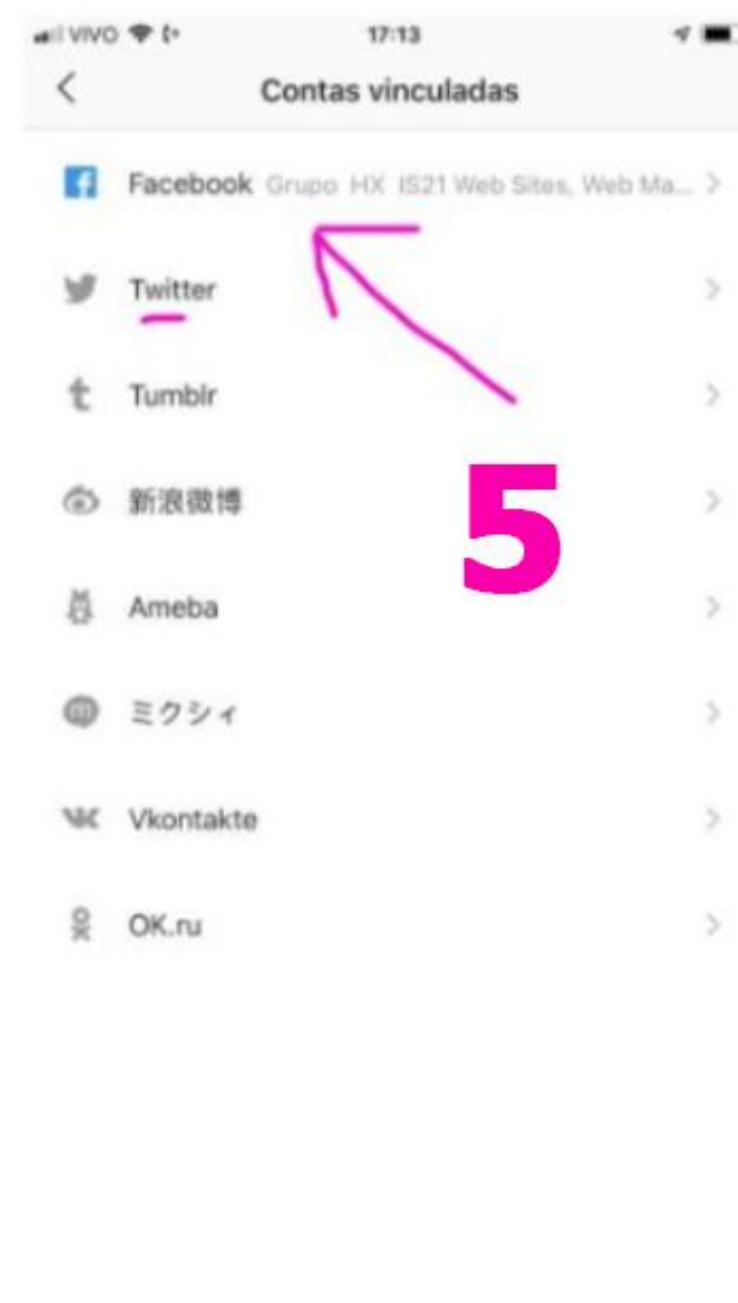


1,2- Vá até seu perfil e clique em "Configurações"

3 Em seguida clique em "Informações da página"

3- Transforme em conta pública e altere para perfil comercial

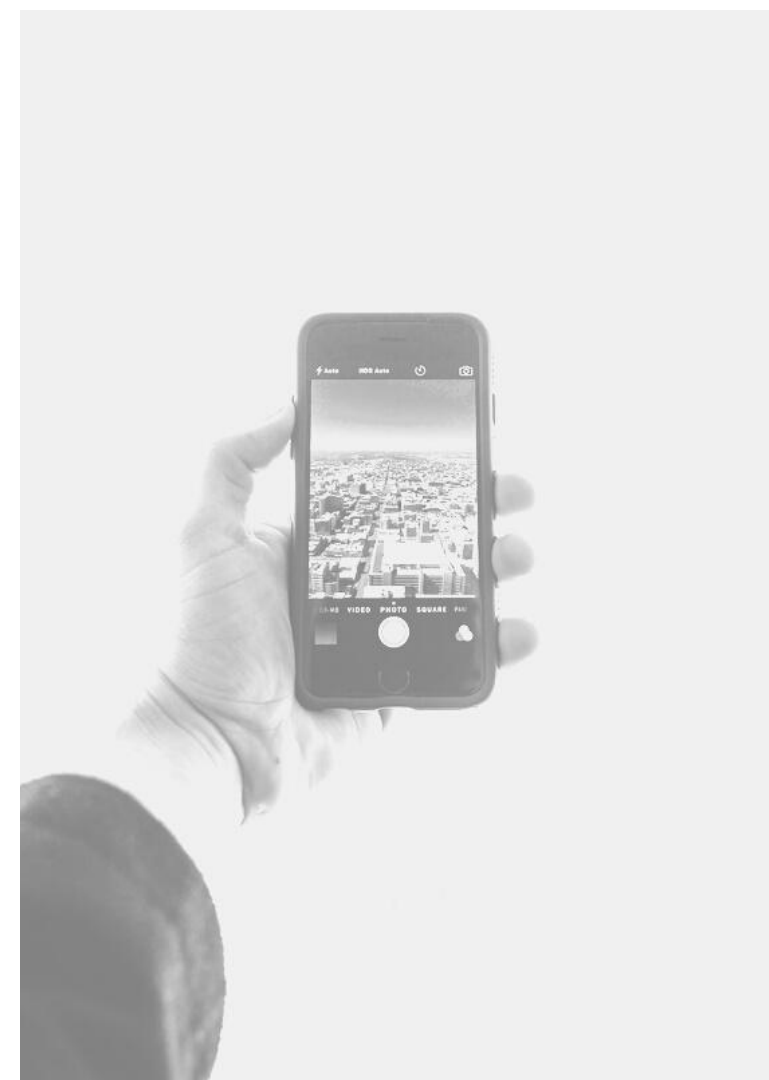
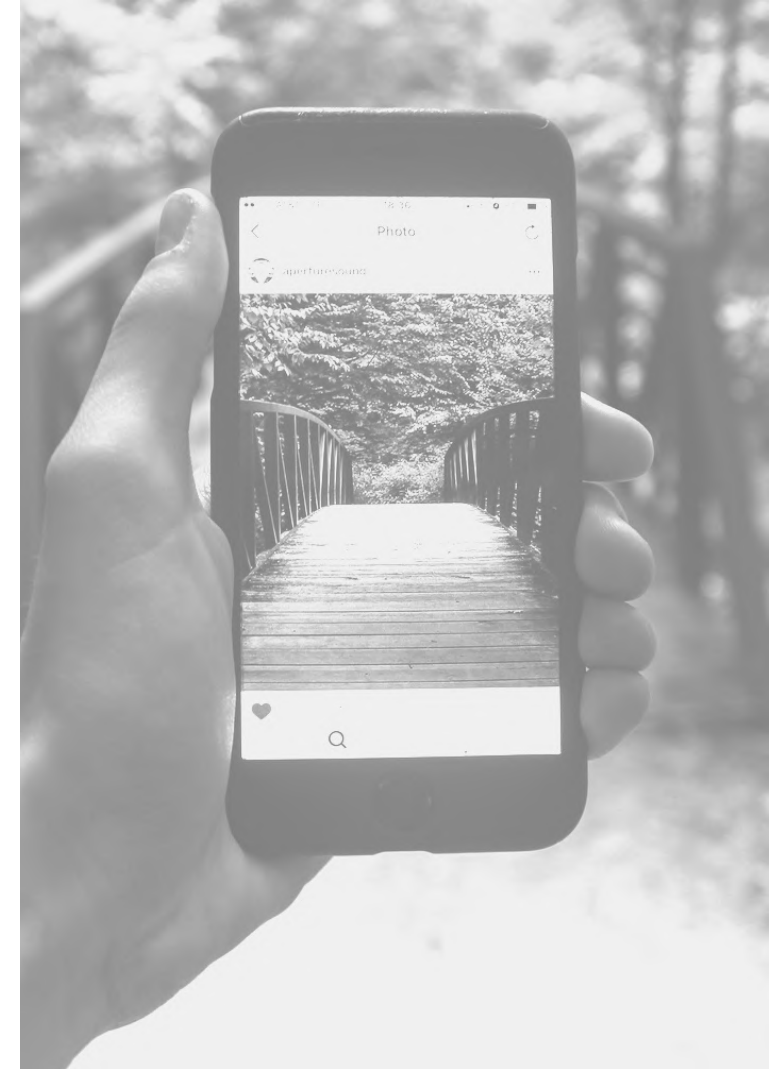
# COMO CRIAR UMA CONTA COMERCIAL NO INSTAGRAM



4,5- Dê permissões ao Instagram para gerenciar suas páginas e escolha sua página comercial no Facebook p/ integrar.  
Seu Perfil Comercial no Facebook!

# FERRAMENTAS IMPORTANTES DO INSTAGRAM

- 1. A BIO (Biografia)** — O que a sua empresa faz? Problemão que você resolve. Aceita link - nos posts diga "clique na BIO"
- 2. Hashtags** — use, mas não abuse. Liga todos que usaram a mesma #hashtag.
- 3. Vídeos** — grande aceitação (máx. 1 minuto)
- 4. Canal de vídeos** — vídeos mais longos no IGTV (até 1 hora)
- 5. Lives** — vídeos ao vivo. Filmar você ou outros profissionais falando sobre o dia a dia da empresa ou uma promoção. Exemplo: "10 reais só hoje!"
- 6. Stories** — vídeos curtos que desaparecem em 24 horas. Bastidores e lembretes de última hora
- 7. Destaques** — use para armazenar indefinidamente seus melhores stories em botões que podem descrever o melhor de seus negócios
- 8. Direct** — por fim, coloque esforço em manter o engajamento de usuários respondendo e até mesmo provocando conversas com funcionários, seguidores, clientes, contatos comerciais, etc. Use o Direct (chat do Instagram) para enviar mensagens diretamente.  
Muitas pessoas usam o Direct para influenciar e fechar negócios on-line. Depois de fechado, envie o link do ponto de venda, website de e-commerce ou, pelo menos, com um botão de compra (PagSeguro, Paypal, etc) — ou combine com o comprador os detalhes de como o pagamento deverá ser efetuado.
- 9. Instagram Shopping** - uma loja virtual gratuita para você fazer e-commerce





# WHATSAPP

---







**O WHATSAPP  
É ÓTIMO PARA  
ATENDIMENTO  
DE CLIENTES  
E PESSOAS  
INTERESSADAS  
NA SUA MARCA.**

O WhatsApp Business acrescentou algumas ferramentas que contribuem para o uso comercial desta plataforma de comunicação digital.

### **SEPARAR O PERFIL PRIVADO DO PERFIL PÚBLICO**

O ideal é ter uma linha de telefone somente para instalar o WhatsApp Business pois não se pode ter o WhatsApp Business e o WhatsApp Pessoal no mesmo número de telefone.

### **COMO CRIAR UMA CONTA DE WHATSAPP BUSINESS**

É só baixar como se baixa o WhatsApp pessoal - na store do seu dispositivo, busque por: WhatsApp Business.



## VANTAGENS DO PERFIL COMERCIAL

### **Pode-se acrescentar:**

- Endereço;
- Área de atuação;
- Horário de atendimento;
- E-mail;
- Website;
- Tags de identificação dos contatos.

## ESTATÍSTICAS DO PERFIL COMERCIAL DO WHATSAPP

É uma ferramenta útil para se conhecer melhor o perfil das pessoas que têm acesso ao seu aplicativo.

- Abra o WhatsApp Business e toque em 'opções' ("ícone de três pontos"), no canto superior direito da tela;
- Em seguida, acesse a opção 'Configurações';
- Acesse a opção 'Configurações da empresa';
- Na janela seguinte, toque em 'Estatísticas'.



## Respostas Automáticas

---

1- Na tela inicial do WhatsApp Business, toque no ícone representado por “três pontos” e vá em ‘Configurações’;

2- Clique agora em ‘Configurações da empresa’ e defina:


- mensagem de ausência (Não estamos disponíveis...);
- mensagem de saudação (Seja bem-vindo e faça perguntas);
- respostas rápidas (Atalhos para responder mais rápido a perguntas comuns).

→ Certifique-se de que estão todas ativadas!

→ Deixe arquivos como fotos, vídeos e informações sobre seus produtos e serviços prontos para serem enviados com facilidade para potenciais clientes.



# LISTAS DE WHATSAPP



**Listas do WhatsApp** são grupos de pessoas — seus contatos pessoais ou convidados — que recebem seus posts e publicação usando a plataforma.

Nesta modalidade, uma pessoa (o criador da lista) pode enviar de uma só vez, gratuitamente, mensagens para todos os participantes da lista. As pessoas que recebem a mensagem têm a sensação de que a mensagem foi enviada diretamente só para ela, e pode responder, iniciando assim um engajamento.

A principal limitação é que somente 256 pessoas podem estar presentes em cada lista. Alguns empreendedores conseguem manejar mais de uma lista e usam essa ferramenta com sucesso para se comunicar com seus clientes e outros interessados.

Aqui, mais do que nunca, deve-se ter muito cuidado para não chatear (irritar) o participante. Compartilhe preferencialmente conteúdo interessante e educacional. Deixe as chamadas para compra para serem usadas em situação específica e bem planejada.



# GRUPOS DE WHATSAPP

No caso dos grupos, todos os participantes recebem os comunicados de todos os outros participantes do grupo. Esta é uma modalidade muito útil para se criar discussão sobre novidades, dúvidas e questões diversas e conteúdo de interesse de todos os membros.

Também possui limitação de 256 participantes por grupo e deve-se tomar muito cuidado na moderação das interações entre os participantes. Defina com clareza os objetivos e as regras de seus grupos.

Participe você também de nosso grupo no WhatsApp



# FAÇA QUALQUER PERGUNTA E ESCLAREÇA TODAS AS SUAS DÚVIDAS

## Faça parte da comunidade do CLUBE DO WEB MARKETING

Participe com questões e ideias  
nas áreas de web marketing e negócios on-line

É ESCLARECEDOR, DIVERTIDO E GRATUITO!

**CLIQUE AQUI!!!**

**[Link para o Grupo de Whatsapp](#)**

VOCÊ vai ter ajuda e consultoria profissional em  
Web Marketing e Negócios On-line de uma  
equipe de experts.

O pessoal simplesmente gosta de ajudar!  
CONTRIBUA VOCÊ TAMBÉM!







# CONFIRA O CURSO ON-LINE

**Cursos rápidos, acessíveis e de fácil compreensão.  
Atenção! Cursos saem e entram para venda com frequência.**



**VENDAS COM INSTAGRAM**

NOVOS CURSOS E E-BOOKS SÃO ADICIONADOS COM FREQUÊNCIA E REGULARIDADE. ACOMPANHE-NOS!

E-Book escrito por  
Eros de Castro e equipe da Hxis Tecnologia  
[HXIS.COM.BR](http://HXIS.COM.BR)

É proibido reproduzir ou compartilhar sem autorização todo ou qualquer parte desta obra.

Atualizado em 25/05/2020