



**3 pilares do sucesso nas mídias sociais**

# Pilares das Mídias Sociais

“Não importa o que você vende, mas como você posiciona e entrega isso”

– Camila Porto



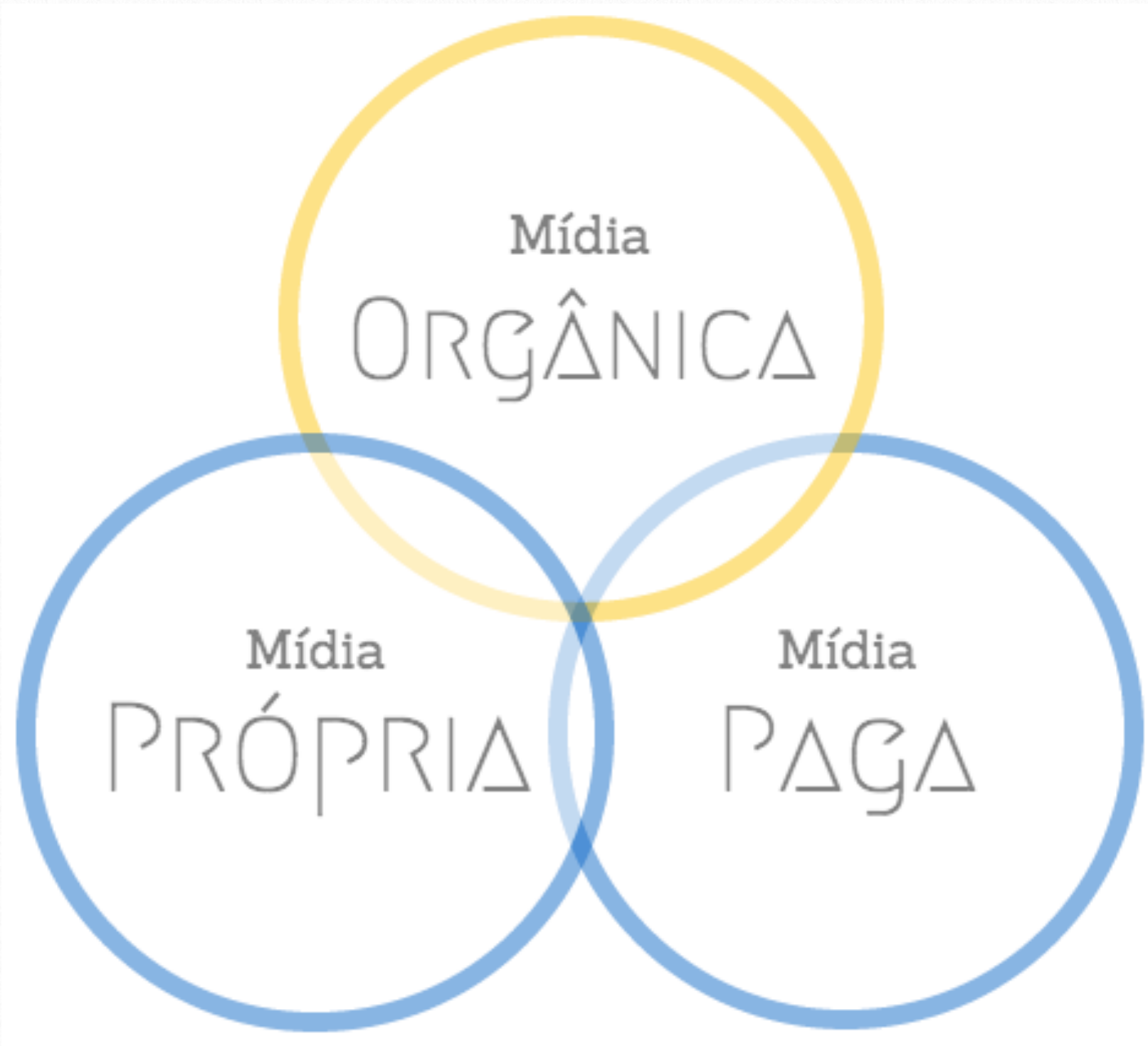
facebook **30** *min* / *dia*

# 2

## 3 pilares do sucesso nas mídias sociais

“Sua página no Facebook precisa ser o melhor vendedor do mundo para o seu negócio”

– Camila Porto



# O que significa cada pilar?

## Mídia Própria

Conteúdo que sua empresa produz, seja online seja offline.

Exemplo: Fotos, vídeos, posts, revistas, sites, entrevistas.

## Mídia Orgânica

Engajamento gerado espontaneamente com um conteúdo postado.

Exemplo: Comentários em mídias sociais, posts em blogs com menções à marca, depoimentos de clientes em vídeos.

## Mídia Paga

Canais pagos utilizados pelas empresas para propagar seu conteúdo, divulgar produtos ou serviços.

Exemplo: Anúncios no Facebook, anúncios em TV, publitedoriais, anúncios em revistas.

# Plano de comunicação

“Se você não sabe com quem está falando, não sabe o que falar nem quais diferenciais elencar”

– Camila Porto



## **1) Que problema seu produto ou serviço resolve?**

*Descreva com o máximo de detalhes como e porque o produto ou serviço da sua empresa pode solucionar problemas do seu potencial cliente.*

Será que o que você está comunicando é o que o seu cliente quer saber?

## **2) Que tipo de pessoa seu produto ou serviço pode ajudar?**

*Descreva o perfil do seu cliente em potencial com o máximo de detalhes possível. É possível que sua empresa tenha mais de um perfil de cliente. Liste todos os que considera mais importantes. Pesquise sua idade, onde mora, gênero, comportamento, o que ele procura ou precisa para resolver seu problema e o que poderia causar dúvida nele ao comprar de você.*

## **3) Quais são os benefícios mais importantes do seu produto ou serviço para cada perfil de cliente?**

*Como o que você oferece pode ser útil para esse perfil de cliente. Não liste as características do seu produto, mas os benefícios que ele pode trazer ao seu cliente.*

## **4) O que torna seu produto ou serviço diferente dos concorrentes?**

*Quais as vantagens que o cliente teria se comprar de você? O que sua empresa pode oferecer de diferente ou mais vantajoso para quem optar em comprar dela?*

**Agora que você conhece seus pontos fortes, os diferenciais do seu produto e o perfil dos seus clientes, vamos pensar em como comunicar essas informações.**

## **1) Sua proposta de valor**

*Descreva o principal benefício do seu produto ou serviço de forma clara e objetiva. Descreva o que você proporcionará aos seus clientes*

## **2) Descrição do produto ou serviço**

*Use uma descrição objetiva do que seu produto ou serviço faz, para quem e porque essa pessoa precisa dele.*

## **3) Benefícios ou características**

*Liste em tópicos, entre 3 e 10 benefícios e características que seu produto ou serviço oferece. Lembre-se de se diferenciar da concorrência.*

## **Complementos de proposta de valor**

### **1) Imagens**

*Procure por imagens que descrevam objetivamente os benefícios do seu produto ou serviço. O que ele proporciona para quem o consome, quais os diferenciais dele em relação aos concorrentes.*

### **2) Depoimentos**

*Converse com pessoas que já são seus clientes e colete depoimentos. Esses depoimentos ajudarão a dar mais força para sua imagem.*

# Calendário de conteúdo

|                                                  |                         |                  |                    |
|--------------------------------------------------|-------------------------|------------------|--------------------|
| Maio                                             |                         |                  |                    |
| Arquivo Editar Visualizar Inserir Formatar Dados |                         |                  |                    |
|                                                  |                         |                  |                    |
| fx                                               |                         |                  |                    |
|                                                  | A                       | B                | C                  |
| 1                                                | Maio de 2014            |                  |                    |
| 2                                                |                         |                  |                    |
| 3                                                | Segunda                 | Terça            | Quarta             |
| 4                                                |                         |                  |                    |
| 5                                                |                         |                  |                    |
| 6                                                | 5                       | 6                | 7                  |
| 7                                                | "Como criar uma página" | "Frase"          | "Dica de livro"    |
| 8                                                | "Frase"                 | O que é Facebook |                    |
| 9                                                | "Presente dia das Mães" |                  | "Curso presencial" |
| 10                                               | 12                      | 13               | 14                 |
| 11                                               | 19                      | 20               | 21                 |
| 12                                               | 26                      | 27               | 28                 |

Use uma planilha para dividir os dias da semana em temas. Cada dia da semana pode ter um tema onde você vai abordar algum assunto específico.

Por exemplo:

**Segunda-feira: dica de livro;**

**Terça-feira: vídeo com uma novidade do seu mercado;**

**Quarta-feira: Conteúdo no seu blog;**

**Quinta-feira: Chegada de novos produtos;**

**Sexta-feira: Dica de filme;**

**Sábado: Melhor post da semana;**

**Domingo: Motivacional.**

Até a próxima aula!

Ciclo do Facebook Marketing



facebook30<sup>min</sup>/dia