

As 15 melhores sacadas de MÍDIAS SOCIAIS

Por Patrícia Costa



Uma coleção de sacadas de marketing para mídias sociais, com exemplos reais de como empreendedores estão usando e obtendo enorme sucesso na internet.

Coisas que você precisa saber

#1: Sou incrivelmente grata por ter a chance de aprender e experimentar com os outros o que realmente funciona com as mídias sociais. E estou muito feliz em compartilhar com você o que mais tem dado certo no mundo, nas mídias sociais.

#2: Para entregar para você, de uma só vez, essas 15 principais sacadas, reuni tudo neste e-book gratuito. Aqui você encontrará estratégias para o Twitter, Facebook, Instagram e mais, tudo o que você pode implementar hoje, em apenas alguns minutos e cliques.

#3: Espero que você encontre valor nas dicas que compartilho aqui. Sinta-se à vontade para enviar feedback sobre tudo, diretamente para mim em:

e-mail: patricia@empoderadas.org
ou no twitter [@blogempoderadas](https://twitter.com/blogempoderadas)
ou no facebook/[projetoempoderadas](https://www.facebook.com/projetoempoderadas)
ou no instagram [@projetoempoderadas](https://www.instagram.com/projetoempoderadas)

Obrigada pela oportunidade de me conectar com você.

Xoxo
Pat

Compartilhe o mesmo conteúdo várias vezes.

Seu conteúdo é forte e útil, e as pessoas estão procurando por ele!

O que acontece, porém, é que é tanto conteúdo bom nas terras das mídias sociais, a cada segundo, que uma pessoa não consegue pegar tudo.

Empresas com alto nível de engajamento nas redes sociais atingem 5% dos seguidores no Instagram e 2% dos fãs do Facebook, com cada nova postagem. Então, **COMPARTILHE SUA HISTÓRIA VÁRIAS VEZES** para alcançar aqueles que perdeu a primeira vez.

Dica: altere a manchete, troque a imagem, destaque partes do texto importantes para o leitor, para que você tenha algo novo para compartilhar (assim você também poderá aprender o que mais dá resultado analisando cada ação, posteriormente).

E, passo final: **FAÇA UMA PROGRAMAÇÃO DE COMPARTILHAMENTO**. A seguir eu te mostro o que eu uso nos meus projetos (sinta-se livre para roubar):

	Twitter	Facebook	Instagram
Postar agora	x	x	x
1 hora depois	x		
3 horas depois	x		
Dia seguinte	x		
Semana seguinte	x	x	x
Mês seguinte			x
Dois meses			

Quantas vezes você pode compartilhar?

Estudos já comprovaram que, em média, o segundo tweet obtém 86% de desempenho melhor que o primeiro e, mesmo depois de 6 repetições, você ainda obtém 67% mais de retorno que o primeiro.

“O sucesso nasce do querer, da determinação e persistência em se chegar a um objetivo. Mesmo não atingindo o alvo, quem busca e vence obstáculos, no mínimo fará coisas admiráveis.”

~ José de Alencar

Mova seus botões de compartilhamento social.

Onde você coloca os botões de compartilhamento social em seu site?

Eu já testei a localização dos botões de compartilhamento social em meu site empoderadas.org, e descobri que uma **barra lateral flutuante** com botões de compartilhamento aumentou a taxa de participação em 39%.

Teste. Coloque em vários locais e meça o resultado de cada um.

Peça para seu desenvolvedor estudar qual plugin melhor atende o design de seu site. Eu uso o **Monarch Social Sharing Plugin for Wordpress** e coloco uma barra horizontal logo abaixo do título e uma barra flutuante na lateral esquerda da página. Veja como ficam as minhas postagens:

EMPODERADAS

SOBRE SACADAS DA PAT E-EMPODERAMENTO ESCREVA-ME SE TIVER CORAGEM

206



Você está fazendo xixi no mar
de mesmice?

Clareza, Marketing, Negócios, Vendas

206 Shares



“Mudar de opinião e seguir quem te corrige
é também o comportamento
do homem livre.”

~ Marco Aurélio

Use os eventos atuais para aumentar a visibilidade no Facebook.

O que você posta no Facebook? Uma consideração importante é que você ofereça um conteúdo oportuno, que vá de encontro com o que está acontecendo no momento.

Alinhe o conteúdo que você posta no Facebook com as tendências.

Por que?

A principal razão é que as pessoas, especialmente seus fãs, já estão falando das tendências.

Aqui estão os principais assuntos que viram tendências ao longo do ano:

- 1 **Feriados:** Natal, Ano Novo, Dia dos Pais, Dia das Mães, Dia das Crianças, Dia dos Professores etc.
- 2 **Eventos especiais:** Oscar, Final da Fórmula I, Campeonatos de Futebol, eleições.
- 3 **Interesses especiais:** Black Friday.

Uma maneira de verificar o que é especialmente relevante para o Facebook é dar uma olhadinha na barra lateral. Há uma sessão de tendências bem legal para você obter ideias.

Outra maneira é usar uma ferramenta que o Google disponibiliza GRATUITAMENTE para qualquer usuário. Talvez você não saiba porque ela é pouco divulgada no Brasil mas, particularmente, a considero uma das ferramentas mais produtivas quando se busca por palavras-chave. É a [Google Trends](#). A ferramenta te oferece uma lista ranqueada com os principais assuntos pesquisados no Google. Além disso, você pode explorar outras palavras-chave e descobrir como está a sua procura por período, localização e palavras associadas. Pode também fazer uma combinação de vários tópicos.

Veja quem está compartilhando seu conteúdo.

Agora, como encontrar essas pessoas?

Uma estratégia legal é procurar seu site no [BuzzSumo](#). Entre no site BuzzSumo, digite o endereço do seu site e, em seguida, clique em “*View Sharers*”.

“As mentes são como pára-quadras: só funcionam se estiverem abertas.”

~ Ruth Noller,
professora da Universidade de Buffalo

Faça perguntas.

Faça perguntas em seus posts de mídias sociais.

Quando você pergunta, na verdade, você está encorajando a conversa com sua comunidade e isso resulta numa maior quantidade de interação e respostas.

Vamos aprofundar um pouco mais nesse assunto. Eu descobri que há um par de maneiras diferentes de perguntar. Por exemplo:

- **Se você quer receber apenas um sim/não**
Comece sua pergunta com qualquer uma dessas palavras: *Você faz? Você fez? Você gosta? Você acha?*
- **Se você quer receber respostas mais longas**
Comece sua pergunta com: *O que? Por que? Como?*

“Você pode fazer mais amigos em dois meses,
tornando-se interessado em outras pessoas
do que você pode em dois anos
tentando obter outras pessoas
interessadas em você.”

~ Dale Carnegie

Seja grato pelas pessoas que compartilham seu conteúdo.

Algumas pessoas são naturalmente líderes e líderes participam de discussões interessantes sobre questões de seu interesse.

Descubra os líderes de sua comunidade e os incentive a participar mais. Torne-os embaixadores de seu propósito e mostre gratidão pelas pessoas que compartilham seus conteúdos.

Comentários fazem uma grande diferença na estratégia de engajamento, pois dão mais credibilidade e funcionam como uma prova social.

Aqui está uma sugestão de texto de agradecimento para seus seguidores mais engajados:

Olá (primeiro nome)

Primeiramente, obrigada! Você tem sido parte da comunidade (nome da página) e eu sou grata pela oportunidade de me conectar com você.

Eu adoraria compartilhar alguns projetos que estamos trabalhando e quero que você seja um dos primeiros a saber!

Estamos lançando (descreva o seu projeto). Posso pedir um pequeno favor? Ficaremos gratas por qualquer ajuda sua no sentido de curtir, comentar ou compartilhar.

Descubra quando os seus seguidores estão online.

O melhor horário para postar nas redes sociais é quando os seus seguidores estão online. Os posts devem ser feitos nos horários de maior audiência e interação.

Você pode verificar isso nas próprias mídias sociais ou nos artigos escritos pelas empresas de marketing digital. Porém, você não deve seguir a receita do bolo, sob pena de queimar o seu cartucho.

Cada profissional deve conhecer a fundo o seu público alvo, conhecer seus hábitos, pois, só assim encontrará o horário em que essas pessoas estão, não apenas online, mas dispostas a ver a sua postagem.

Por exemplo, é muito comum as empresas postarem excelentes posts pela manhã. Porém, logo pela manhã as pessoas não costumam ler textos longos, porque estão correndo para o trabalho.

Planeje seus posts com antecedência. Faça testes. A prática e o dia a dia sempre nos trazem muitas respostas.

“Marketing é como ir à lua,
o alvo está sempre em movimento.”

~ Pat Costa

Faça com que sua equipe compartilhe com você e para você.

É pura lógica. Pura matemática. Veja bem: tenho uma audiência considerável no Facebook, Twitter e Instagram. Se meus companheiros de equipe e meus parceiros combinarmos, temos um público de algumas centenas de milhares!

Ei, faça uso disso! Convide sua equipe para compartilhar e ajudá-la a espalhar suas atualizações nas mídias sociais. Se você fez uma nova postagem no Facebook, sua equipe pode compartilhá-la e acelerar a propagação e o alcance do conteúdo.

Isso pode acontecer organicamente (através da sua equipe que adora compartilhar e ama seu conteúdo) ou estrategicamente (por meio de um pedido seu, notificando sempre que tem coisas novas).

Vamos lá... **ENGAGE SUA EQUIPE!**

Reserve seu nome em todas as plataformas de mídias sociais.

Ainda que o ideal é você escolher apenas alguns canais para marcar presença (essa é uma escolha inteligente!) você nunca sabe quais canais você pode vir a querer participar no futuro – ou quais pode ser quentes amanhã.

Reserve todos. Reserve seu nome de usuário em cada rede social. Isso ajudará com o branding e assegurará o futuro, caso queira se envolver mais tarde.

O site Knowem? é um ótimo lugar para você visitar e verificar em quais redes sociais você pode participar e

quais o seu nome de usuário já está sendo usado. Você descobrirá uma porção de redes sociais lá. Basta digitar o seu nome de usuário e clicar em “search” ou “Social Networks”.

Nós não conseguimos reservar o *projetoempoderadas* em 100% das redes sociais como gostaríamos. Alguns canais (como o Twitter) usamos @blogempoderadas porque “projetoempoderadas” já está sendo usado.

Programme-se para acompanhar e responder os comentários nas redes sociais

Existem muitas maneiras de responder às pessoas nas redes sociais. Veja bem:

- a) Você pode entrar lá o dia todo, a cada 5 minutos, esperando e monitorando para responder aos comentários (definitivamente, esta não é uma maneira produtiva de fazer isso).

- b) Você pode configurar suas notificações por e-mail para que você seja cutucado cada vez que receber um comentário (essa até que não é uma má estratégia).

c) Você pode se programar para fazer uma varredura 15 minutos pela manhã, 15 minutos à tarde e 15 minutos à noite. Faça um passeio por cada uma das redes sociais que participa para ver se alguma coisa requer resposta. De preferência alguns minutos após as publicações.

Responda a todos os comentários dentro de 24 horas

Apenas 17% das marcas respondem a todas as pessoas que as acessam nas redes sociais. Isso é uma oportunidade!

Você terá a chance de se envolver diretamente com aqueles que querem se envolver com você e ainda se destacar entre seus concorrentes e colegas de mídias sociais. Respondendo a todos e em menos de 24 horas você se destaca, se separa, se diferencia dos demais.

Existem alguns aplicativos que fazem uma varredura da sua marca ou username em blogs, redes sociais, sites etc.

Veja alguns:

[Socialsearch](#) é uma ferramenta que busca conteúdo gerado em blogs, comentários, artigos, postagens, vídeos, hashtags e microblogs. Os resultados mostram onde sua marca foi citada. Oferece opção de receber os resultados via e-mail. É gratuito.

O [GoogleAlerts](#) utiliza atualizações via email sobre os resultados obtidos baseados no tópico que você escolheu. Você pode se cadastrar para alertas via email ou RSS. Esses alertas encontram posts em blogs, artigos, vídeos e grupos de discussão. É gratuito.

Outra ferramenta é o [Buzzsumo](#) (que já até citei na sacada 4). Com ele é possível saber o que dizem sobre você ou sua marca em qualquer lugar da web. É também uma excelente ferramenta para monitorar seus concorrentes e entender melhor os seus clientes. Além de ser gratuita, a ferramenta classifica o resultado por data e tipo de rede social e também te oferece o link que gerou a notícia.

Escolha no máximo três áreas para você ser a fodassa.

O que diferencia você dos outros?
Muitas coisas, tenho certeza. Encontrar este elemento único (ou dois ou três no máximo) irá ajuda-la a configurar e direcionar sua marca pessoal ou estratégia de negócios em mídias sociais.

Para desenvolver o seu expertise, pergunte-se:

- *Como eu quero ser reconhecida?*

A resposta deve ser:

- a) diferente dos seus concorrentes
- b) conter algo de útil para os seus seguidores
- c) ser algo desejável pelos seus seguidores

Se você não oferece algo diferente, útil e desejável, você tem um grande problema.

“Pessoas empoderadas estão criando suas próprias oportunidades em vez de esperar que alguém lhes dêem uma.”

~ Pat Costa

Use estas 7 dicas de bio nas redes sociais

A sua bio (ou o famoso “sobre mim” ou uma abreviatura de “biografia”) nas redes sociais é o seu cartão de visitas. É a primeira coisa que seus fãs e seguidores veem sobre você. Por isso sua bio precisa ser incrível. Sua bio precisa ser interessante. Sua bio precisa ser diferente.

Sua bio deve te separar de seus concorrentes. Deve te fazer soar como um profissional e ainda criar intimidade com seus seguidores.

Verifique se a sua bio contém algumas destas características:

- 1) É precisa. Contem uma descrição profissional. *“Eu sou uma empresária que gosta de blogar sobre...”*
- 2) É emocionante. *“Fundadora da ong ..., escritora, blogueira, mãe, esposa de @nomedomarido e feminista.”*
- 3) É segmentada. *“Coach de carreira. Ajudo adolescentes e jovens a identificar as melhores aptidões profissionais.”*
- 4) É carinhosa. *“Confeiteira e apaixonada por doces.”*
- 5) É humanizadora. *“Fazemos resgates e cuidamos de gatos abandonados, preparando-os para adoção.”*
- 6) É intrigante. *“Vamos nos amar virtualmente!”*
- 7) Está conectada à sua empresa ou outro perfil social. Tem um link para a sua página, seu blog ou outra rede social.



Fazer uma bio incrível em apenas uns 140 caracteres é difícil. Mas não é impossível. Bora lá, faça a sua bio incrível e depois deixe uma msg para mim contando sobre isso. Terei o maior prazer em responder.

Dica: você pode usar a sua bio que acabou de criar no “status” do WhatsApp também.

Teste sua frequência de postagens.

Pesquisas sobre frequência ideal para postar em mídias sociais mostram algumas boas orientações para você escolher a sua frequência ideal.

Use essas dicas como pontos de partida para encontrar a sua melhor frequência.

Facebook 2 vezes por dia
Twitter 5 vezes por dia
Linkedin 1 vez por dia
Google+ - 2 vezes por dia
Pinterest 5 vezes por dia
Instagram 2 vezes por dia

Claro que você não vai usar todo o seu tempo para ficar gerando conteúdo e postando em redes sociais, afinal, você é uma pessoa que adora vinho e se divertir.

Escolha as redes sociais que você realmente terá engajamento. As mais populares são Facebook e Instagram, mas existem umas 500 mídias sociais, cada uma com a característica que a define e um público específico. O meio é a mensagem, portanto as mídias sociais que você se engajar devem falar a linguagem do seu público-alvo.

Depois de escolher quais mídias sociais vai participar, escolha um gerenciador de postagens. São ferramentas que agendam suas postagens. Você pode reservar um dia da semana para produzir e deixar tudo agendadinho no gerenciador.

Particularmente gosto de dois aplicativos que fazem esse trabalho direitinho: [Hootsuite](#) e [Buffer](#).

Utilize imagens na medida certa para as redes sociais.

A última estratégia é um presente especial para você que baixou este fantástico e-book. ;)

Qual o tamanho da minha foto de capa do Facebook? Qual o formato ideal para postar no Instagram? São dúvidas comuns e de extrema importância para garantir que sua publicação seja visualizada pelos seus seguidores.

Com as frequentes atualizações das plataformas digitais e mídias sociais é preciso acompanhar os formatos mais adequados na hora de postar uma imagem ou foto em redes. E para te ajudar eu pesquisei e descobri os tamanhos mais atuais destes formatos.

Eles foram publicados na forma de infográfico pela inglesa **Make a websitehub.com** e apresenta os formatos mais atuais das mídias sociais, para 2017.

Baixe o arquivo [aqui](#). Ou [aqui](#).

“Uma história bem contada é infinitamente melhor que um anúncio de primeira página.”

~ Richard Branson

DESENVOLVIDO POR

Patrícia Costa

Visite meu irreverente blog com
truques de marketing e empoderamento em
www.empoderadas.org