

Veículo: Portal Administradores

Assunto: 5 táticas para se diferenciar no Facebook

Data: 25 de junho de 2014

Link: <http://www.administradores.com.br/noticias/negocios/artigo-5-taticas-para-se-diferenciar-no-facebook/89513/>



5 táticas para se diferenciar no Facebook

Confira alguns pontos que tornam uma simples página corporativa em uma essencial ferramenta de promoção

Igor Kalassa

Mesmo sendo uma das plataformas de mídia social mais fáceis para serem usadas, a fanpage de marca no Facebook não caminha sozinha. É necessário ter planejamento e usar técnicas de diferenciação para atrair fãs e clientes em potencial. Confira alguns pontos que tornam uma simples página corporativa em uma essencial ferramenta de promoção.

1. Definição de público

Alguns acreditam que basta criar uma página e postar mensagens que aparecerão pessoas para curtir o conteúdo e tornar a marca popular no Facebook. Mas isso não acontece caso se não forem aplicadas táticas de alcance e definição do público com base no sexo, faixa etária, região e outras as informações relevantes.

2. Conteúdo

O Facebook é muito dinâmico, por isso o conteúdo postado deve ser interessante. Os usuários recebem mensagens diferentes todos os dias, então para se destacar no curto espaço que é oferecido é preciso investir em postagens relevantes para o alvo, previamente determinado.

3. Imagens cativantes

Postar fotos nos moldes de outras marcas e usuários não traz resultados muito satisfatórios pois seu conteúdo será considerado apenas mais um. A atenção de quem utiliza o Facebook é muito ágil, então se sua marca insere uma imagem sem grande apelo, ela pode ser ignorada. Investir em produção de imagens impactantes e diferenciadas, mesmo que de forma modesta, pode fazer toda a diferença.

4. Aplicativos para Facebook

Os aplicativos de marca criados na plataforma do Facebook ou que utilizam a rede social para postar atualizações e novos conteúdos já são usados por empresas de todos os portes. O ideal é unir todas as pontos fortes que o Facebook oferece – interação, conteúdo e imagens – em um mesmo app, personalizado pela sua empresa.

5. Interação constante

Disponibilizar uma equipe de monitoramento garante resultados na relação entre cliente e marca. Se as pessoas estão querendo promover contato com sua empresa para sanar dúvidas, fazer elogios ou críticos sobre produtos e serviços, é necessário que haja uma resposta no menor tempo possível. Possibilitar essa interação diferencia seu negócio de outros que não estão tão preocupados com clientes e fãs.

Igor Kalassa é CEO da 4Life Sistemas e Soluções, agência especializada em CRM Social e Marketing Digital para Concessionárias.