



facebook.

O Facebook – a rede social de relacionamento mais acessada no mundo – é um canal de oportunidades para os pequenos negócios. Tanto que os usuários brasileiros convivem nesta plataforma com 3 milhões de pequenas e médias empresas locais.

1,4Bilhão de usuários
ativos por mês**900**Milhões de acesso
por dia**700**Milhões acessam a
rede social pelo
celular**3**Milhões de pequenas
e médias empresas
possuem suas páginas

Vantagens

A ferramenta de segmentação do Facebook é uma de suas vantagens. Um anunciante pode tornar seus anúncios mais relevantes decidindo com bastante objetividade as pessoas para quem ele quer exibi-los. É possível definir critérios como faixa de idade, gênero e localização, além de interesses baseados nas informações que as pessoas compartilham na própria linha do tempo, dos aplicativos que utilizam, das páginas que curtem e outras atividades dentro e fora do Facebook.



Como funciona?

Nos navegadores da web ou nos dispositivos móveis, as pessoas criam uma conta: Perfil pessoal ou Página. Enquanto o primeiro reúne amigos, o segundo acumula fãs. Quem configura os dois, pode gerenciá-los através de um único acesso de login. Para empresas é obrigatório o uso de uma página.



Quanto custa?

Não há qualquer custo para criar Página ou Perfil. Gratuitamente todos podem usar os recursos de relacionamento, porém uma página pode impulsionar suas publicações, a partir de R\$ 10,00 com um orçamento programado por dia ou por semana. O custo final depende do tamanho do público, do orçamento e do tipo de lance programados, que pode ser o custo por clique (CPC) ou custo por impressão (CPM).



Dicas para uso do aplicativo



Manter atualizadas as informações sobre o negócio bem como, publicar com regularidade e criatividade as novidade e promoções.



Diversificar mídias (texto, imagem, vídeo) e insira links para conteúdos relevantes externos. O facebook promove menos os posts com links que retirem o usuário da rede social.



Sempre responder aos comentários de seus fãs. Responder também as mensagens via chat é um modo de relacionamento com seus seguidores.



Use a publicidade paga para campanhas de inauguração ou lançamento de produtos para uma segmentação de clientes bem recortada. Faça testes com pequenos investimentos para avaliar a efetividade.



Recursos especiais:

Os recursos de marketing do Facebook permitem aos pequenos negócios criarem campanhas para produzir efeitos dentro e fora da rede.

Outro recurso da plataforma é a criação de ofertas. Páginas de empresas ou locais com mais de 50 curtidas podem criar ofertas especiais, como descontos ou outras recompensas, sem qualquer custo na plataforma. A menos que depois disso promovam a oferta, impulsionando-a para que apareça destacada no próprio feed de notícias, ampliando as chances de ser visualizada pelo próprio público. Existem ainda muitos outros recursos no Facebook, como criar grupos; eventos; chamada para ação e programar postagens impulsionadas, ou não, antecipadamente.



Negócios beneficiados:



Comércio em geral tanto online quanto offline.



No segmento de **Serviços** em geral (turismo, alimentação fora do lar, educação, beleza e estética, esporte).



Dentre os negócios beneficiados dentro do setor de **Indústria** estão automotivo, madeira e móveis, construção civil, moda e cosméticos e materiais esportivos.

Canais Similares

Google+

tumblr.

Acesse outros boletins como esse sobre ferramentas digitais que ajudam as empresas a venderem mais em www.sebraemercados.com.br/canaisdigitais



RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
Série
CANAIS DIGITAIS - 2015

NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Gerência: Alexandre Comin

Coordenação Técnica: Lúcio Pires

Consultor: Ana Paula Capparelli

Diagramação: Gabriel de Jesus