

# #12 ERROS

que provavelmente  
você comete nas  
suas **redes sociais.**



**#nãosãopenas**

**REDES**   
**SOCIAIS**

PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #1 SÓ FAZER O BÁSICO

As redes sociais percorreram um grande caminho desde que foram lançadas. Mesmo as que chegaram mais recentemente estão evoluindo com novos recursos o tempo todo.

Mesmo assim, muitos de nós ignoram esses movimentos e apenas mantemos o mesmo estilo de postagem, dia após dia.

Você está por dentro das características das redes sociais que se utiliza? Você está atualizado ao que cada rede oferece ao seu blog? Caso contrário você pode estar perdendo oportunidades valiosas de promover o seu conteúdo para os leitores.



#nãosãopenas

**REDES**   
**SOCIAIS**

PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #2 PUBLICAR DEMAIS

Outro cuidado que você deve ter é a de publicar demais. Cada rede social tem a sua periodicidade e a quantidade de publicações recomendadas para não importunar a sua audiência.

Muitas marcas tem a preocupação de conversar com o seu público e acabam realizando uma quantidade muito exagerada de publicações, achando que isso de alguma maneira fará com que aquelas pessoas, se relacionem como ela.

Porém nem 8 nem 80. Uma gestão de redes sociais de qualidade atenta-se ao fato de que sua audiência gosta de obter conteúdo de qualidade e pontualmente publicado em suas faixas de horário – que a gente pode chamar aqui de faixa de horário nobre – e entregar um conteúdo realmente importante e relevante.

Então desta maneira, preocupe-se em publicar de maneira normal e saudável. E para isso é preciso entender que seu público está em uma rede social procurando além de tudo, informação e entretenimento.

PARE COM  
**ISSO**



MENOS É  
**MAIS**

#nãosãopenas



PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #3 REDE SOCIAIS NÃO SÃO APENAS VITRINE DE OFERTAS

Outro erro que ocorre constantemente é uma empresa entrar para as redes sociais e achar que ela serve apenas para anunciar seus produtos ou serviços. Uma gestão de redes sociais deve ser pautada acima de tudo em relacionamento com a sua audiência, é importante conversar, entender, compartilhar, dividir conhecimento e claro, entretenimento também.

É óbvio que as plataformas de redes sociais mais conhecidas como Facebook, Twitter, Instagram, oferecem a possibilidade de realizar anúncios pagos, e com isso potencializar ainda mais os seus resultados, entretanto, uma gestão de redes sociais deve ser pautada acima de tudo nas qualidades que eu citei anteriormente, onde é o relacionamento acima de tudo.

Use os impulsionamentos e investimentos em mídia com sabedoria, você não precisa impulsionar tudo, você não precisa colocar dinheiro em tudo, você pode fazer com que as suas ações de divulgação em massa sejam realizadas de forma estratégica, fazendo com que sua entrega de conteúdo seja potencializada de acordo com a sua estratégia de divulgação.



#nãosãoapenas

**REDES**   
**SOCIAIS**

PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #4 CONTEÚDO SEM QUALIDADE

Outra situação a se analisar: De que adianta produzir um texto enorme sobre um determinado assunto, se no final da leitura sobrarão mais dúvidas que ao iniciar? Complicado, concorda? Sendo assim, para publicar um conteúdo nas Redes Sociais, precisa ter embasamento, ou seja, pesquisar MUITO sobre o assunto no qual você deseja apresentar.

Tome cuidado com as informações contidas no que será publicado. Tenha a consciência de que a divulgação de informações equivocadas pode resultar em péssima experiência para seus seguidores. Então, quando encontrar um tema que seja do interesse do seu público-alvo, inicie uma boa pesquisa sobre o assunto, buscando informações relevantes e confiáveis. Desta forma, você poderá encantar seus seguidores, posicionar sua marca como autoridade em determinado assunto e realizar novas vendas a partir disso.



#nãosãopenas



PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #5 FOCAR EXCLUSIVAMENTE NOS SEGUIDORES

Se você acredita que o número de seguidores é a métrica mais importante para as empresas nas redes sociais, você está muito enganado. Vou explicar melhor: claro que esta métrica significa algo, é sinal de que sua empresa está aumentando a base de potenciais clientes com que se relaciona, mas e o engajamento? Seus seguidores são engajados com suas publicações? Eles curtem seus post, fazem comentários, marcam amigos e/ou compartilham suas publicações? Engajamento é uma métrica ainda mais relevante nas Redes Sociais, pois influenciam no alcance orgânico de suas publicações.

Você deve estar confuso e se questionando “Mas seguidores e engajamento não são praticamente a mesma coisa?” A resposta é simples. Não são! Vejamos: Uma empresa que possui 10 mil seguidores em seu perfil no Facebook, mas sem engajamento nas publicações, reduz o alcance de seus posts a praticamente ZERO. Isso ocorre porque o Facebook passou a direcionar para o Feed de Notícias de seus usuários somente conteúdo de páginas que os mesmos possuem engajamento, fazendo com que essa métrica ganhe uma relevância muito maior que a base de seguidores.



#nãosãoapenas

**REDES**   
**SOCIAIS**

PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #6 COMPRAR FÃS E SEGUIDORES

Na ânsia e no desespero de ter mais curtidores e seguidores em suas redes sociais, a maioria das empresas optam por uma estratégia equivocada, a estratégia de adquirir fãs e seguidores no mercado negro.

Essa estratégia além de equivocada, faz com que você tenha apenas as métricas da vaidade, no qual você se importa apenas com o volume de pessoas que curtem a sua rede social e pouco se importa com o engajamento que elas proporcionam.

E se sua empresa realmente se importa com os resultados e investimentos realizados em uma estratégia de redes sociais, é importante entender que o volume de pessoas adquirido não vai surtir efeito real em suas vendas, já que aquele não é o seu público-alvo, por isso, é importante ter em mente que mais vale você ir conquistando aos poucos a sua audiência, porém com extrema qualidade, do que encher as suas redes sociais de fantasmas.



#nãosãoapenas



PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #7 EXCLUIR COMENTÁRIOS NEGATIVOS

Esse é sem dúvida alguma um dos erros mais relevantes e que se possível não devem ser realizados JAMAIS em uma gestão de rede social profissional. Quando um usuário acessa sua fanpage e deixa um comentário ruim, negativo, você não pode apagá-lo pura e simplesmente. Por dois motivos:

1. O comentário negativo não sairá da sua fanpage, pois ele continuará ativo para quem realizou o comentário e os amigos dele... Você poderá apagar da visão geral, mas deixará claro aos demais que apagou aquele comentário.
2. E você perde uma grande oportunidade de mostrar para os demais que sabe lidar com as críticas. E de até mesmo, converter aquele comentário negativo em um positivo.  
Pense nisso!



#nãosãopenas



PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #8 NÃO TER PLANEJAMENTO

Definitivamente sair postando não é a melhor recomendação para a sua gestão de redes sociais. É importante ter uma estratégia de atuação muito bem definida, a gestão de uma rede social é muito mais do que apenas realizar postagens no Facebook, Twitter ou Instagram. Você precisa ter de forma clara e objetiva quais serão e como será a sua postura na rede social.

Por isso é muito importante que antes de ter a sua estratégia, você faça a construção de uma persona, para que suas postagens estejam alinhadas como público-alvo.

Esta estratégia precisa acima de tudo ter um início, meio e fim (talvez não), ela tem que ter coerência e uma abrangência suficiente de forma que sua gestão de redes sociais não parece uma colcha de retalhos.

Evitando estes erros, você estará pronto para obter ainda mais sucesso e resultado.



#nãosãoapenas

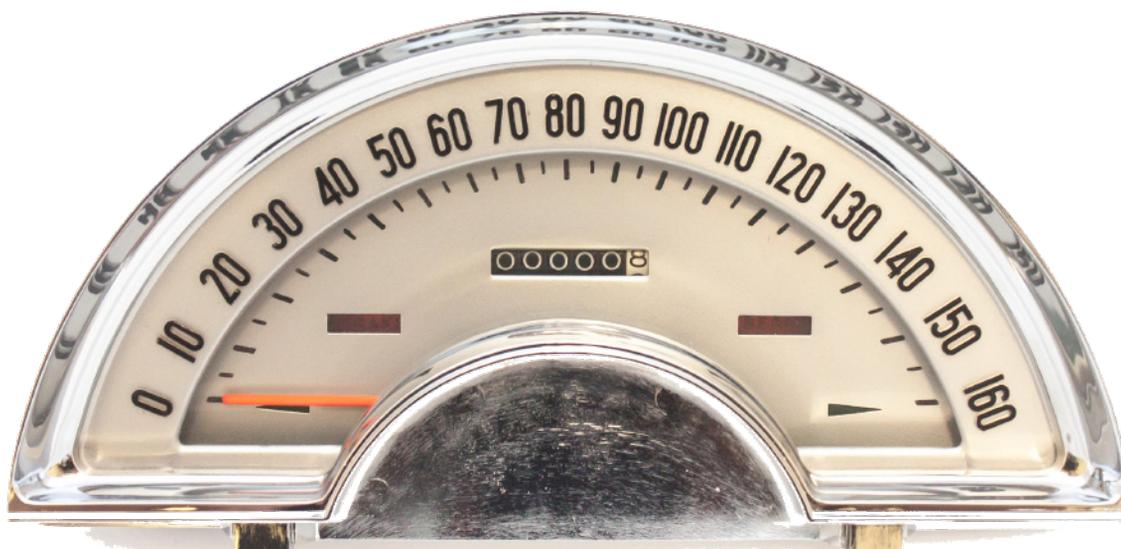
**REDES**   
**SOCIAIS**

PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #9 NÃO ACOMPANHAR MÉTRICAS

As métricas são essenciais para saber se a sua estratégia de marketing social está atingindo o resultado esperado ou não. Se você não faz o acompanhamento dessas métricas, como saberá se está no caminho certo ou precisa realizar alguma mudança? Atualmente, grande maioria das redes sociais possuem Analytics, não havendo desculpas para não acompanhar seus resultados.

As empresas precisam manter-se atentas aos resultados gerados através do investimento feito nas Redes Sociais. Afinal, você pode estar investindo em alguma mídia que não gere retorno compatível ao seu investimento, seja por má gestão ou divergência de público. Analisar o engajamento em suas publicações, alcance dos posts, custo por envolvimento e demais métricas disponíveis, é essencial para aferição de resultados de sua estratégia de marketing social.



#nãosãoapenas



PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #10 NÃO PATROCINAR POSTAGENS

O alcance orgânico dos posts do Facebook, a rede social mais utilizada no mundo, caiu significativamente desde 2014. Portanto, se você quer que sua empresa seja vista nas redes sociais, não adianta, você tem que patrocinar os posts. Se você não adotar essa estratégia, dificilmente irá aparecer no feed dos usuários e, com isso, as chances de sua empresa ser vista caem drasticamente. Por outro lado, patrocinar as publicações nas redes sociais garante maior visibilidade e permite que seu negócio alcance mais pessoas. Outra vantagem de realizar o patrocínio dos posts é que você pode segmentar as publicações e direcioná-las para um público específico.



#nãosãopenas



PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #11

## PERFIL INCOMPLETO

De nada adianta ter em sua página imagens e conteúdo de qualidade e em sintonia com seu mercado de atuação, se as informações sobre sua empresa não estão devidamente preenchidas. É natural o cliente buscar mais informações sobre as empresas nas Redes Sociais. Nesse sentido, ter um perfil completo e com informações atualizadas, faz TODA diferença.

Em algumas plataformas, como no Facebook por exemplo, você pode indicar o site de sua empresa, endereço completo, horários de funcionamento, telefone e e-mail de contato, prêmios recebidos, cardápio (no caso de restaurantes) ou até produtos comercializados por sua empresa (no caso de varejistas). Enfim, há inúmeras informações que você pode fornecer a seu público alvo através das redes sociais, com objetivo de atrair novos clientes e aumentar suas vendas.



#nãosãoapenas



PORTO ALEGRE 16/03/2019

# #12 DESPREPARO PARA INTERAÇÃO COM SEGUIDORES

O alcance orgânico dos posts do Facebook, a rede social mais utilizada no mundo, caiu significativamente desde 2014. Portanto, se você quer que sua empresa seja vista nas redes sociais, não adianta, você tem que patrocinar os posts. Se você não adotar essa estratégia, dificilmente irá aparecer no feed dos usuários e, com isso, as chances de sua empresa ser vista caem drasticamente. Por outro lado, patrocinar as publicações nas redes sociais garante maior visibilidade e permite que seu negócio alcance mais pessoas. Outra vantagem de realizar o patrocínio dos posts é que você pode segmentar as publicações e direcioná-las para um público específico.



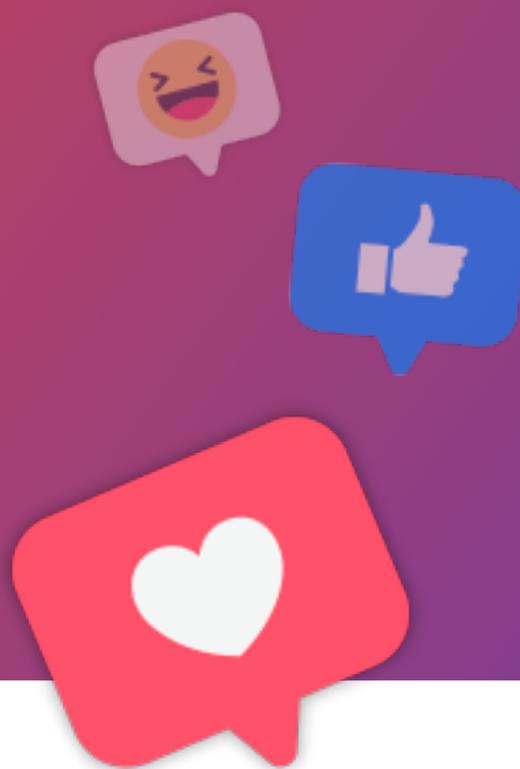
#nãosãoapenas



PORTO ALEGRE 16/03/2019

# E aí?

Você identificou um ou mais erros como estes na **rede social** da sua empresa.



**#nãosãopenas**



Aprenda a **gerir suas redes sociais** com profissionais que já realizaram mais de **1000 projetos** de comunicação.

[WWW.PUBLICIDADEPOPULAR.COM.BR](http://WWW.PUBLICIDADEPOPULAR.COM.BR)