



Como otimizar campanhas de marketing de mídia social para um melhor engajamento

Description

Atualmente as mídias sociais possuem mais de 3,484 bilhões de usuários ativos.

Para fazer **campanhas de marketing** para esse público massivo, muitas marcas também têm contas nas redes sociais. No entanto, é importante saber se é eficaz o suficiente.

Hoje, as plataformas de mídia social estão evoluindo mais rápido do que as fases da lua. Otimizar a presença online da sua marca exige que você vá além da simples publicação de conteúdo.

Se você quiser tirar o máximo proveito de suas campanhas sociais, você deve se perguntar:

- Suas campanhas estão ajudando você a construir relacionamentos com seu público?
- A sua estratégia de mídia social incentiva conversas e conversações?
- Você está usando as ferramentas certas de gerenciamento de mídia social?

Embora a criação de conteúdo de qualidade seja fundamental, aumentar o seu envolvimento nas redes sociais não é brincadeira de criança. Você precisa ter estratégias para aumentar sua presença nessas plataformas.

Vamos discutir quatro estratégias que podem ajudar a impulsionar seu engajamento na mídia social como nunca antes.

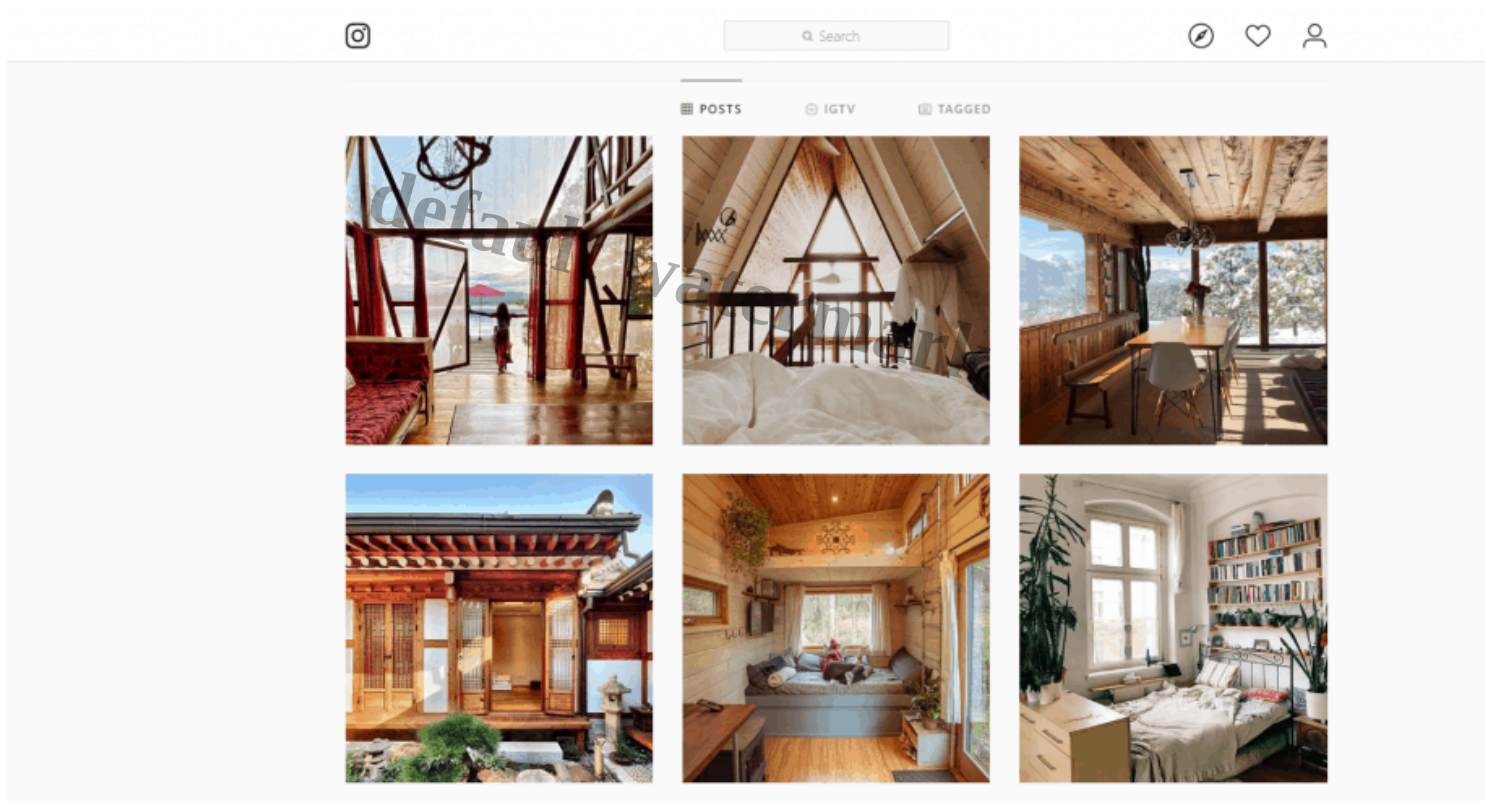
Estratégias para otimizar campanhas de marketing em mídias sociais

1. Use o poder dos recursos visuais para sua vantagem

As primeiras impressões são importantes. Para se beneficiar das plataformas sociais, que estão saturadas de conteúdo hoje, seu conteúdo precisa se destacar. Visuais esteticamente agradáveis e bom design podem ser apenas os instrumentos de que você precisa para criar uma experiência de parar a rolagem.

Eles não apenas ajudam a despertar o interesse dos leitores, mas também facilitam a absorção das informações.

Por exemplo, o [Airbnb](#) promete experiências de viagem confortáveis e divertidas por meio de imagens agradáveis. A maior parte de seu conteúdo de mídia social mostra pessoas aproveitando ao máximo suas vidas nas férias usando seus serviços.



Imagens impressionantes podem ajudá-lo a despertar a curiosidade e fazer as pessoas quererem saber mais sobre a história dos bastidores.

O conteúdo visual é uma mina de ouro que você deve explorar. Aqui estão algumas maneiras pelas quais você pode usar o marketing de conteúdo visual para um melhor engajamento.

- **Seja consistente:** ter um tom e consistência de [marca](#) definidos ajuda a aumentar sua credibilidade. Por exemplo, um feed de mídia social que usa apenas tons pastel funcionaria muito melhor do que um que está todo misturado.
- **Evite usar imagens de stock:** em um mundo que está sempre digitalizando, não é muito difícil dizer a diferença entre uma imagem de stock e uma original. Fotos autênticas não são apenas um conteúdo valioso, mas também um deleite para os olhos.

- **Seja criativo:** alavancar o marketing de conteúdo visual não termina em um conteúdo com muitas imagens. Você também deve considerar o uso de infográficos, vídeos, memes e outras formas de conteúdo visual para promover sua marca nas redes sociais. Tente descobrir o que seus consumidores-alvo gostam e dê-lhes mais disso.

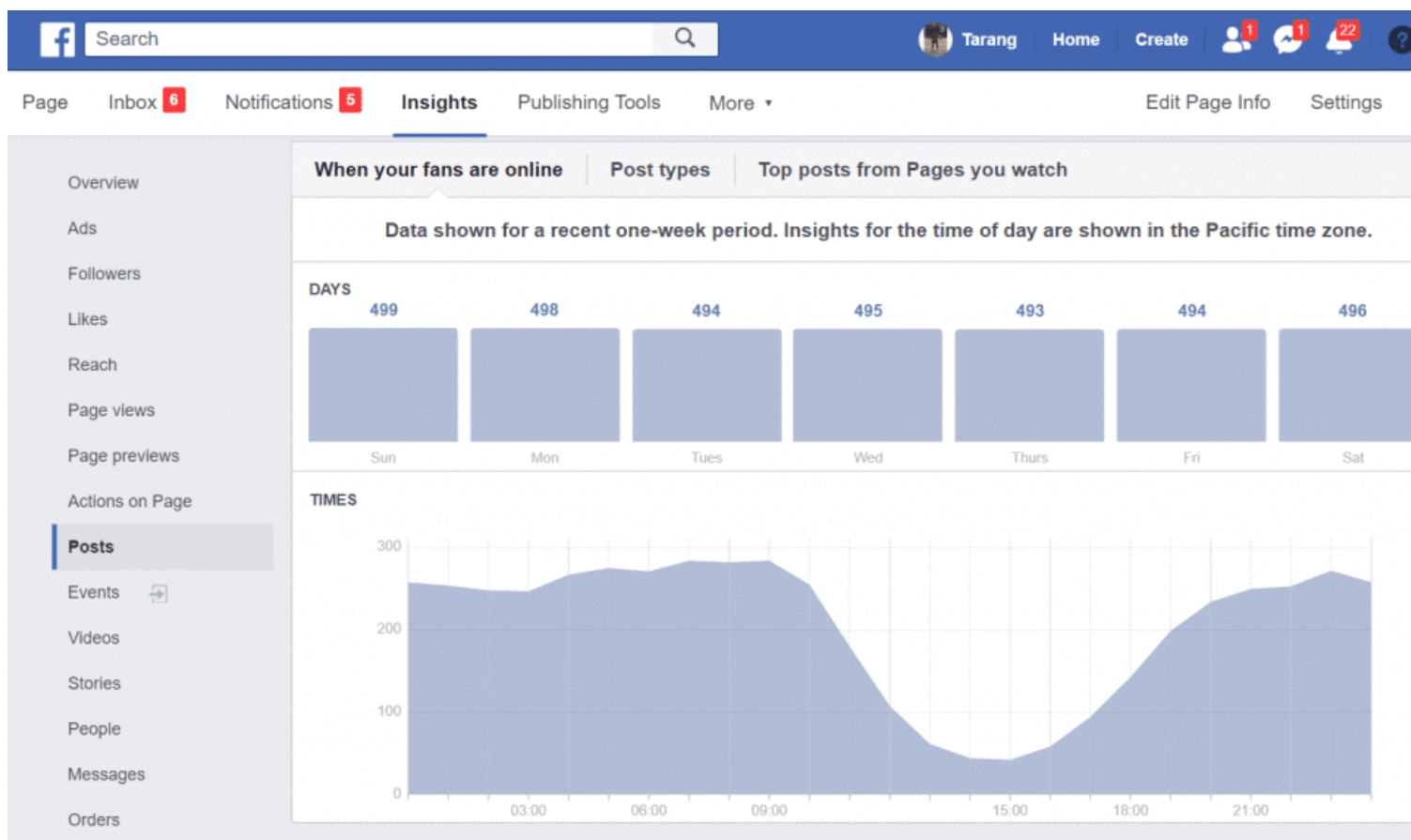
Um bom conteúdo visual pode transmitir mil palavras usando apenas algumas.

2. Obtenha o seu tempo certo

Quando é mais provável que seu público esteja online? Seu conteúdo pode ser excelente, mas um desperdício total, se não for bem cronometrado. De acordo com um estudo, o melhor horário para postar nas redes sociais, em geral, é entre 9h e 12h nos primeiros três dias da semana de trabalho.

No entanto, a verdade é que não existe uma fórmula mágica para encontrar o momento perfeito para postar. Cada marca tem um produto, público e estratégia exclusivos. Para uma marca voltada para adolescentes, provavelmente faria sentido postar tarde da noite. Por outro lado, uma marca voltada para fãs de futebol pode se beneficiar muito com a postagem de (mais) durante os jogos de futebol.

Você pode usar ferramentas de marketing de mídia social, como o Facebook Insights, para descobrir os momentos em que a maior parte do seu público-alvo está online. Isso pode ajudá-lo a descobrir o momento certo para publicar seu conteúdo.



Como alternativa, veja como você pode determinar o melhor momento e frequência para postar para sua marca:

1. **Conte com dados rudimentares:** se você está apenas começando, é provável que não tenha dados suficientes para basear sua estratégia. No entanto, algumas pesquisas básicas de mercado podem orientá-lo. O conhecimento sobre os dados demográficos do seu público e o tipo de produto pode ser uma grande ajuda para começar. Por exemplo, se você estiver promovendo seu produto no LinkedIn, postar durante o horário de trabalho nos dias de semana pode ser uma boa ideia, pois o fim de semana é o pior momento para postar na plataforma. Além disso, considere os fusos horários. Evite postar em horários em que o seu público provavelmente esteja dormindo.
2. **Comece a postar:** agora é a hora de colocar suas hipóteses à prova. Comece a postar conteúdo com base nas informações que você possui e observe os resultados. Existe uma frequência específica de postagem que maximiza o engajamento? Qual hora do dia gera os melhores resultados? Postar o mesmo conteúdo em momentos diferentes também pode ajudá-lo a determinar o melhor momento para postar seu conteúdo.
3. **Organize uma estratégia:** com base em suas observações, gere uma estratégia. 3-4 semanas de experimentação devem fornecer informações suficientes sobre os horários e a frequência que funcionam melhor para você.

Embora seja difícil restringir uma programação de postagem precisa, isso é de extrema importância. É realmente uma das maneiras mais eficazes de aumentar seu tráfego.

3. Empregue as ferramentas certas de engajamento de mídia social

Você não tem que assumir tudo sobre si mesmo. Há um oceano de ferramentas de engajamento de mídia social que você pode escolher para otimizar suas campanhas. Quer a sua empresa seja pequena, média ou grande, é fácil encontrar uma ferramenta que se adapta às suas necessidades.

Essas ferramentas de mídia social podem ajudar a simplificar tarefas como:

- **Pesquisa de hashtags :** o uso de hashtags ajuda as empresas a irem além de seus seguidores e alcançar os interessados no tópico. Diversas ferramentas oferecem insights detalhados sobre hashtags e ajudam você a encontrar hashtags relevantes, envolventes e de tendência.
- **Acompanhamento de campanha:** ajuda a medir o impacto de sua campanha. Você pode rastrear várias métricas, como o número de cliques em links, engajamentos, alcance e taxas de cliques.
- **Pesquisa de concorrentes:** observar a atividade de seus concorrentes é significativo quando se trata de mídia social. Ajuda você a conhecer as últimas tendências e identificar lacunas em sua estratégia de marketing.
- **Escutar redes sociais :** sem **escutar** nas redes sociais, a sua estratégia de marketing fica incompleta. Além de analisar quantas pessoas estão falando sobre o seu negócio, por meio dessas ferramentas, você também pode entender o que elas desejam.

Com os profissionais de marketing priorizando a avaliação do humor e sentimento on-line, uma série de ferramentas de escuta social estão ganhando força.

Você também pode exibir seus feeds de mídia social em seu site. É uma ótima maneira de envolver o público do seu site e mantê-lo por mais tempo.

Por exemplo, se você estiver usando WordPress, usar um plugin como Ray Social Feeds For Twitter é uma maneira de exibir seus tweets em seu site.

Você pode usar ferramentas semelhantes para diferentes plataformas de mídia social.

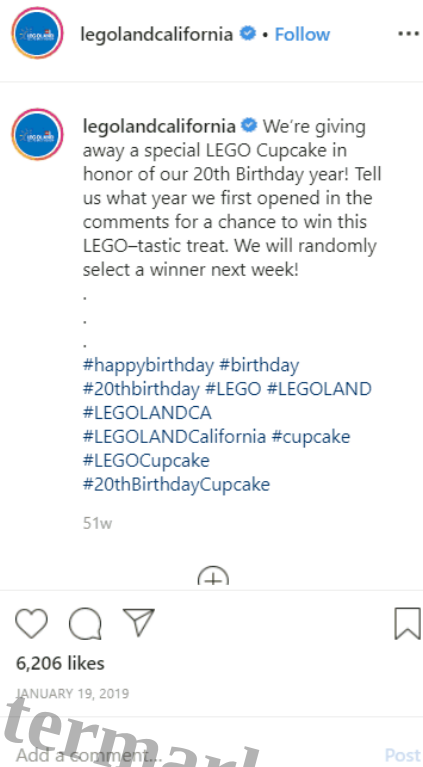
4. Oferecer brindes e concursos

Embora você possa estar produzindo um conteúdo informativo incrível para seu público, é sempre bom agitar um pouco as coisas, de vez em quando. Uma ótima maneira de fazer isso é hospedando concursos e brindes.

Além de serem uma maneira infalível de aumentar o número de seguidores, esses concursos ajudam a aumentar o conhecimento da marca com o ânimo de esforço.

De acordo com uma pesquisa recente, quase 66,8% dos profissionais de marketing hospedam brindes em várias plataformas. Além disso, 45,5% deles usam o Facebook e o Instagram para organizar brindes. Essas campanhas podem gerar muito buzz nas redes sociais se o prêmio que você está distribuindo for valioso o suficiente.

Por exemplo, o LEGOLAND Califórnia Resort recentemente organizou um divertido sorteio. Não apenas ajudou a promover seu 20º aniversário, mas também recebeu mais de 6.000 curtidas e 1.000 comentários.



Os concursos online sÃ£o Ã³timas maneiras de promover o entretenimento, apresentar um novo produto e, principalmente, aumentar o engajamento na mÃidia social.

Dependendo de sua marca e preferências de público, você pode tentar qualquer uma das seguintes ideias de concurso:

- **Marcar um amigo:** os seguidores precisam marcar seus amigos na sequência de comentários para ter uma chance de ganhar. Isso traz um monte de pessoas para a sua postagem e aumenta a exposição da sua marca.
- **Postar uma selfie:** peça aos seguidores para postar uma selfie (deles usando um produto), junto com uma hashtag específica do concurso. Isso pode não apenas ajudar a promover o produto, mas também gerar engajamento e vendas.
- **Comentário para vencer:** esta é a maneira mais simples e segura, mas também uma das maneiras mais eficazes de aumentar o engajamento. Faça com que seus seguidores comentem em uma postagem específica, escolha um vencedor aleatório e boom! você acabou de publicar uma oferta.

Conclusão

O grande público da mídia social oferece a você uma grande oportunidade de promover sua marca. Você deve incorporar muitos recursos visuais em seu conteúdo para torná-lo mais atraente e envolvente.

Também é necessário reservar o tempo certo para postar seu conteúdo para garantir que ele crie o máximo impacto em seu público-alvo. Você também deve incorporar o uso de ferramentas para simplificar o marketing de mídia social. Por último, hospede brindes de vez em quando para impulsionar seus esforços de marketing.

Você também deve incorporar o uso de [ferramentas de automação de mídia social](#) para simplificar o marketing de mídia social

Quais são suas maneiras favoritas de aumentar o envolvimento online? Conte-nos nos comentários abaixo.

[Anatomia de um post perfeito: dicas comprovadas para blogs em 2021](#)

Category

1. Blogs
2. Marketing Digital
3. Negócios

Tags

1. campanhas de marketing
2. engajamento
3. marketing digital
4. mídia social
5. mídias sociais
6. social media

Date Created

2020/12/04

Author

webmaster

default watermark