

Transcrição da apresentação de Vasco Marques no Social Media Day Portugal, no dia 30 de Junho de 2012 em Vila Nova de Gaia. Com o tema “Para além do Facebook” no painel Open Sessions - Tempo para aprender com os melhores. Pode ver mais informações em www.smday.pt

Para além do resumo da apresentação, foi adicionada alguma informação complementar e links relacionados.

Testar, testar, testar

Grandes empreendedores, falharam muito. E continuam a falhar. Os que aprendem rapidamente e persistem, acabam por alcançar grandes realizações, especialmente aqueles que adoram o que fazem e estão interessados na viagem e não no destino. Na web, devido ao reduzido investimento, consegue-se rapidamente testar quais as melhores estratégias.

Claro que deve fazê-lo da forma mais assertiva e inteligente que for capaz, mas nunca foi tão fácil criar negócios on-line, mas também nunca foi tão fácil fazer as coisas da forma errada apesar de existir muita informação disponível.

Estar no facebook não chega. É essencial ter uma estratégia online, um website que corresponda às necessidades do negócio e devidamente integrado com social media.

Todas as soluções que vamos apresentar são totalmente gratuitas ou têm custos muito reduzidos.

1 - FACEBOOK

Fan-gate: crie uma imagem apelativa para uma fan-gate (o utilizador tem de ser tornar fã para ver o conteúdo), indicando claramente a oferta com uma imagem simples e criativa. Depois decida qual a oferta que tem para dar. Pense... de certeza que tem algo interessante que os seus potenciais fãs querem muito. Pode ser um ebook, vídeo, áudio, downloads, revista, apresentação, tutorial ou formação. Se não tem, pode produzir ou usar algo livre de direitos de autor (existe muito bom material à solta na web). Para isso pode usar um site social media de modo a disponibilizar esse recurso: box.net, issuu, scribd, slideshare, prezi, cooliris, soundcloud, ustream e tantos outros. Crie um short url (bit.ly) diretamente para a fan-gate e publique em outros canais (vídeos, site, email, twitter, IM, social media, etc), para que possa maximizar esta forma de ganhar mais fãs. Utilize a aplicação www.woobox.com

ou pode criar uma [página no Wix](#)

email+fã: ganhar um fã pode não ser suficiente, o e-mail também é importante. Para isso crie uma fan-gate com imagem apelativa, mas em vez de aparecer a oferta quando se torna fã, coloque o formulário da sua newsletter (e-goi, feedburner, aweber, etc) para inscrever na newsletter, onde o fã irá receber o link com oferta na confirmação de inscrição. Algo simples de implementar e que irá proporcionar melhores resultados para vender o seu produto ou

serviço através de comunicação por e-mail, pois a newsletter pode apresentar taxas de conversão e outros indicadores web mais interessantes que algumas redes sociais. Pode criar uma conta gratuita na [plataforma de newsletter e-go](#)

Imagens: se partilhar um site, faça print screen da página acompanhado do respectivo link e descrição, desta forma vai conseguir atrair mais visitas. Se possível produza imagens tratadas no photoshop ou outras ferramentas e coloque na descrição um url shortner para fan-gate ou outro sítio. Analise performance de outras fotos através das estatísticas e veja o engagement noutras páginas para perceber que tipo de imagens despertam mais interesse.

2 - INTEGRAÇÃO

Site: Adicione a caixa gosto, botões addthis, registo pelo facebook, comentários ou o plugin do facebook para wordpress. Sabia que pode vender produtos digitais por um like? Basta utilizar plugins para que o utilizador tenha de clicar no gosto para conseguir fazer download do seu site um ebook, formação em vídeo ou outro bem digital de grande valor, atraindo assim milhares de visitas. Pode encontrar aqui estes e outros [plugins muito interessantes para wordpress](#). Centralize a gestão de comunicação no seu site, agendando posts no seu CMS, que serão propagados automaticamente nos diversos sites de redes sociais. No entanto a publicação manual deve prevalecer, por diversas razões.

Loja: crie uma loja no wordpress com um tema responsive (que se ajusta aos dispositivos e resoluções). Integre num separador do facebook, ficando com uma loja na sua página. Assim fica centralizada no seu site, mas irá funcionar no facebook, mobile, tablets, etc.

Social media: Existem muitos sites social media (conteúdos produzidos pelos utilizadores) que são pouco conhecidos e merecem ser explorados. Aqui ficam algumas sugestões que tanto pode utilizar nos separadores da página como publicar no mural: issuu, cooliris, prezi, scribd, slideshare, google forms, docs, calendário, maps e soundcloud. Aproveite e faça publicidade gratuita no youtube com link para fan gate incluindo formulário para newsletter.

3 - MOBILE

Refleta nas seguintes questões:

Acede ao facebook via mobile com regularidade?

Tem site mobile?

Qual a percentagem de visitas mobile?

Qual a percentagem de utilizadores que vêm do facebook para o seu site com dispositivo mobile?

Para responder à última questão aceda ao Google Analytics e clique em Origens de tráfego>Referências>facebook, depois em cima do lado esquerdo clique em Segmentos avançados>tráfego telemóveis. Cruzando estes dois pedidos consegue ter acesso a informação muito interessante.

Como são vistos os conteúdos no mobile, especialmente as imagens? Deve otimizar imagens para serem vistas facilmente nestes dispositivos.

Site: Crie site e landing page mobile. Pode usar um tema responsive, instalar plugins para criar site mobile ou recorrer a serviços de conversão, pode converter com o serviço [gratuito da google Go Mo](#)

. Pode ver aqui um exemplo de um [tema responsive](#), onde poderá pesquisar por mais alternativas.

Chat: Diferencie disponibilizando um chat para comunicar em tempo real com o seu potencial cliente, seja no site normal ou mobile. E pode fazê-lo de qualquer dispositivo através de integração de aplicações e a custo zero. Esta prática aumenta muito as conversões, tendo como único investimento o tempo a despendar para conversar com os visitantes- é um excelente recurso para os comerciais da sua empresa. Pode inscrever-se no [zopim gratuitamente](#) e testar agora este serviço.

Aplicação smartphone: Crie uma aplicação para smartphones e tablets. Não, não precisa de perceber rigorosamente nada de programação, basta utilizar os conteúdos que já tem publicados nos diversos sites social media: youtube, facebook, soundcloud, twitter, flickr, etc. Pode ainda criar páginas adicionais com informações da empresa, contactos, serviços, etc. É gratuito (até 500 downloads), sendo uma forma de testar um canal de comunicação para verificar resultados. Para além disso está a impressionar os seus potenciais clientes pela inovação. Pode começar por criar para os dispositivos que mais visitam o seu site, poderá verificar essa informação no Google Analytics. Comece a criar a sua [aplicação mobile](#)

Esta texto apresenta a informação de forma resumida e prática, por isso sinta-se à vontade para complementar ou lançado questões através dos comentários.



□