

**COMPRE
DO
PEQUENO**

**SUA
MARCA
NAS REDES
SOCIAIS**

SEBRAE OPOVO

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



A UNIÃO FAZ A FORÇA

Compre do Pequeno é um projeto do O POVO em parceria com o Sebrae. Neste cenário de profunda crise, o Compre do Pequeno vai impulsionar o movimento solidário que incentiva que todo mundo faça suas compras de pequenos empreendedores. E também vai qualificar cada vez mais essa parcela de empreendedores.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



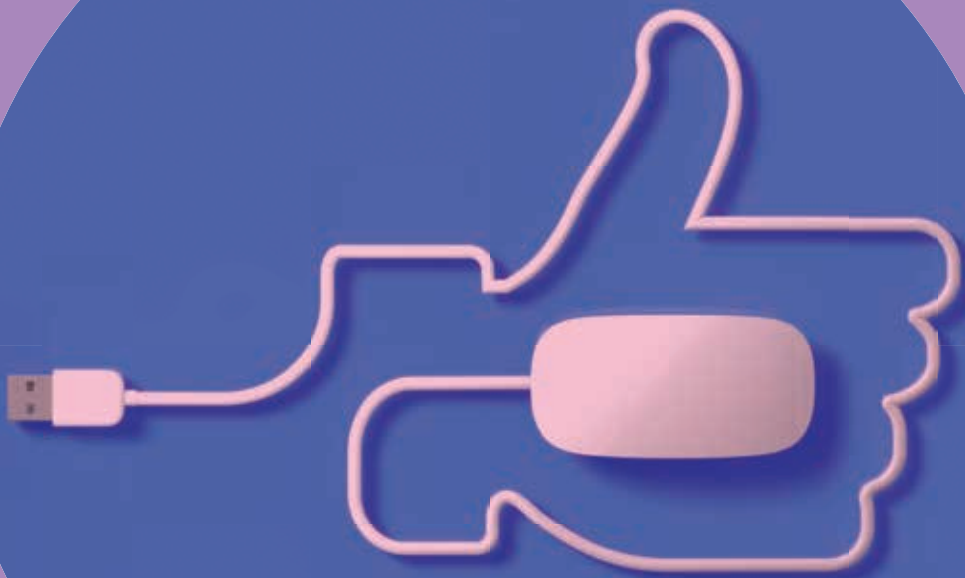
PLATAFORMA COMPRE DO PEQUENO

Compre do Pequeno é uma plataforma online que une pequenos e médios empresários a compradores conscientes.

O objetivo é impulsionar a economia local através do incentivo a consumo de pequenos e médios e da capacitação cada vez maior desses negócios. Acesse: www.compredopequeno.opovo.com.br

**COMPRE
DO
PEQUENO**

SEBRAE OPOVO



SUA MARCA NAS REDES SOCIAIS

A pandemia do novo coronavírus e a restrição de atividades econômicas não essenciais atingiram diretamente a economia de muitas marcas que dependiam do contato direto e presencial com o cliente. Para driblar a crise e manter o funcionamento do seu negócio, investir nas redes sociais pode ser a melhor solução!

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



CENÁRIO

O Brasil é um dos países em que as pessoas mais passam tempo navegando na internet. Em pesquisa realizada pela GlobalWebIndex, em 2019, o País ocupou o segundo lugar do ranking entre os países que ficam mais tempo acessando sites ou aplicativos de mídias sociais. Assim, os brasileiros passam, em média, 9 horas e vinte minutos diariamente conectados à internet. Desse tempo, quase 4 horas são destinadas apenas às redes sociais.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

> QUE MARCAS PODEM TER REDES SOCIAIS?

Todas! Qualquer tipo de empreendimento, do maior ao menor, pode usar uma plataforma digital para impulsionar seus negócios.



> POR QUÊ COLOCAR MINHA MARCA NAS REDES SOCIAIS?

Os benefícios são inúmeros. As redes sociais são plataformas que atraem um público maior para a marca e ampliam a divulgação do produto ou serviço ofertado. A empresa estará disponível para qualquer cliente acessar da praticidade do seu lar e oferecendo a mesma qualidade que seria apresentada presencialmente.

> ISSO IRÁ AJUDAR NO CRESCIMENTO DA MINHA MARCA?

Sim. As redes sociais são um importante canal de relacionamento com seu cliente. Não apenas para vendas, mas para entender o comportamento do consumidor, como a empresa pode auxiliar no seu dia a dia, em suas tarefas e problemas. Com uma boa conexão com o cliente, a marca passa a divulgar seus produtos de forma assertiva, criando elementos que serão melhor absorvidos com maior facilidade por seu público.



COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



ANTES DE CRIAR UM PERFIL PARA O SEU NEGÓCIO, SAIBA:

Apenas criar um perfil na rede social não significa que suas vendas aumentarão e que novos negócios aparecerão para a empresa. É preciso investir em estratégias para saber que tipo de canal seu público prefere. Você deverá apostar em um conteúdo explícito de venda, promoções e propagandas ou uma mesclagem com conteúdos relevantes para o cliente, como curiosidades sobre sua empresa, processo criativo ou de fabricação, por exemplo.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

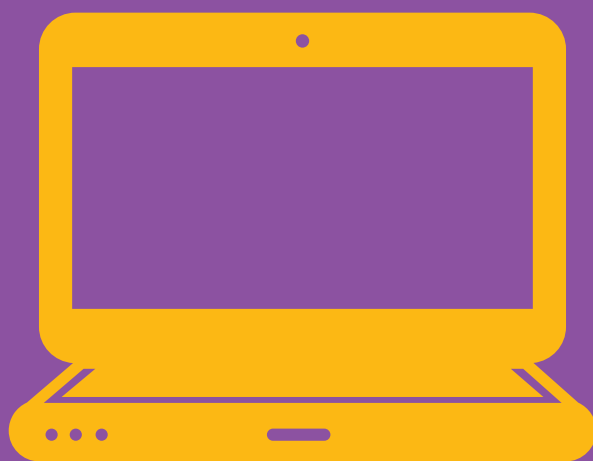


PARA TRANSFORMAR SUA MARCA EM UM PERFIL:

- > **PLANEJE** como a marca irá realizar o atendimento aos clientes na plataforma, isso irá permitir que a empresa estabeleça metas fiéis à realidade do empreendimento.
- > **PROJETE** os resultados que espera alcançar e escolha qual ou quais serão as redes sociais nas quais o seu negócio apresentará melhor crescimento. Prezando pela qualidade do serviço, pela comunicação com o cliente e pela representação correta, tanto interna como externa, da marca.
- > **AVALIE** se sua marca terá condições de garantir um bom atendimento após a divulgação natural nesta nova plataforma. Como a procura por seus produtos/serviços devem aumentar, a empresa precisa estar preparada para dar suporte online a todos os clientes, avaliar quais foram os principais retornos (positivos ou negativos), qual será a capacidade de serviço e qual a margem possui para expansão dos serviços.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



SAIBA ADEQUAR SEUS PRODUTOS OU SERVIÇOS

Os produtos devem ser adaptados à realidade operacional do negócio, levando em conta os custos e as estratégias que deverão ser feitas especialmente para o digital, sem esquecer os cuidados especiais que devem ser analisados neste período de pandemia.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

> MELHORE SEU CONTATO COM O CLIENTE

Garanta a melhor experiência virtual possível ao cliente. Com um bom atendimento nos canais digitais, além de um produto de qualidade, o principal objetivo deve ser ajudar seu consumidor e atender as expectativas com agilidade e precisão, seja na venda ou entrega dos produtos.

> APOSTE NA IDENTIDADE VISUAL E LINGUAGEM DA MARCA

Sim! A rede social é como uma vitrine virtual da sua empresa, o modo como é apresentada faz toda diferença. Quanto à linguagem, isso irá depender de para quem a empresa está falando. Se será feito por uma fala formal, por gírias, gifs ou memes, só irá depender do tipo de discurso que a marca tem com o cliente.

> IMPULSIONE SEU PERFIL

Isso irá depender da disponibilidade de investimento para essa estratégia, mas existem formas variadas de garantir que mais pessoas conheçam sua marca. Pode apostar em anúncios patrocinados ou em divulgação mais orgânica e natural.



COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



MONTE UM PLANO DE NEGÓCIOS!

Para facilitar a criação de estratégias, é fundamental criar um plano de negócios específico para essa nova ampliação do seu negócio. Assim, sua empresa terá uma análise profunda sobre cada área essencial para seu funcionamento e saberá como melhorá-las para trazerem resultados positivos.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



- 1 CONHEÇA SUA MARCA:** Saiba exatamente o que é o seu empreendimento. Entenda os seus produtos, o que eles representam, seus diferenciais, sua missão e porque merecem atenção do público.
- 2 ANALISE O MERCADO:** Pesquise sobre como o mercado virtual está atuando, como a marca pode se adequar para ingressar nele e o que precisa ser feito para ser bem recebida. Saiba quem são seus clientes, fornecedores e até quem são seus concorrentes. E defina bem seu público-alvo, para quem e o que sua marca está comunicando na rede social.
- 3 FOQUE NO MARKETING:** Neste ponto, você unirá os indicativos anteriores para traçar planos para conquistar novos clientes no seu perfil da rede social. Assim, você deverá descrever seus produtos/serviços, a forma como a marca irá se comunicar com o consumidor, qual a qualidade ofertada, quais os benefícios da compra e como o produto chegará até ele.
- 4 OPERACIONALIZE SEUS SERVIÇOS:** Encontre meios de garantir que seu produto ou serviço realmente atenda ao cliente. Faça estimativas da quantidade de produtos que tem e de quantos serão necessários para atender às novas demandas. Pense em formas de executar as vendas e as entregas, e como realizá-las por meio das redes sociais.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

- 5 CUIDE DO FINANCEIRO:** Saiba quanto pode investir, quais serão os custos iniciais de ingressar na plataforma digital, as despesas com as demais operações da empresa e da rede social, fluxo de caixa e lucros.
- 6 ESTUDE OS CENÁRIOS E CRIE ESTRATÉGIAS:** Aqui você precisa prever situações que ponham seu empreendimento, agora virtual, em risco. E estar preparado para montar alternativas estratégicas para evitar resultados negativos.
- 7 PONHA EM PRÁTICA:** Agora que seu plano de negócios está pronto, ponha em prática todos os passos estabelecidos acima. Não se esqueça de sempre estar atualizando seu plano e criando novas formas de impulsionar sua marca.



COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

DICAS SIMPLES, MAS ESSENCIAIS:

- **Mantenha os dados sempre atualizados nas redes sociais. (Telefone, meios de contato, horário de atendimento e funcionamento, fotos atualizadas, valor dos produtos)**
- **Use esse espaço virtual para se tornar presente na rotina do cliente, ser relevante**
- **Tenha um fluxo de postagens constantes, em média, um mínimo de 10 postagens por semana**
- **Garanta que a expectativa do cliente sempre seja atendida ao buscar um produto**
- **Pense em estratégias para melhorar a experiência do cliente dentro do seu perfil**

FONTES

Marília Diniz - Analista Técnico da Unidade de Gestão da Inovação e Sustentabilidade

Rodrigo Batista - Analista de Negócios da Unidade de Gestão do Relacionamento com o Cliente

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

EXPEDIENTE

SUA MARCA NAS REDES SOCIAIS

É um produto produzido pelo Labeta – estúdio de branded content do Grupo de Comunicação O POVO

Gerente-geral: GIL DICELLI

Editores-executivos: PAULA LIMA e RAPHAEL GÓES

Editora-adjunta: AMANDA ARAÚJO

Textos: ADRIELY VIANA

Projeto gráfico: GIL DICELLI

Edição de arte: JOÃO MAROPO e NATASHA ELLEN

PROJETO COMPRE DO PEQUENO

Concepção: JIMMY LUCAS

Coordenação geral: WAGNER MENDES

Direção Geral de Comunicação e Negócios: MARCUS SOARES

Gerência de Marketing: NATERCIA MELO

Gerência de Produção: GILVANA MARQUES

Produtora: ANA LUISA DUAVY