



IMERSÃO EM

Marketing Digital para Profissionais de Beleza e Estética

Leonardo Amato | Paula Lomeu

Esta imersão é indicada para qualquer profissional de beleza e estética que deseja melhorar o desempenho das redes sociais de seu negócio, seja ela autônoma ou dona de uma clínica, salão ou spa.



Marketing Digital

É um conjunto de ações, estratégias e ferramentas para atrair e reter clientes usando a Internet como um importante canal de comunicação.

O marketing nas redes sociais é essencial para qualquer tipo de negócio e o mercado de beleza e estética não é exceção.

As redes sociais constituem uma ferramenta poderosa para o seu serviço, é hora de usá-las para LOTAR SUA AGENDA.

No entanto, não se iluda! Não existem ferramentas mágicas ou milagres, fazer marketing sempre foi difícil, mas representa a diferença fundamental daqueles que prosperam!

O Facebook, o Instagram e o Whatsapp são importantes ferramentas para conquistar novos clientes e se relacionar com os existentes. As três, se bem utilizadas, já serão suficientes para garantir bons resultados!



Planejando seu sucesso digital

DEFINA UM OBJETIVO SIMPLES E MOTIVADOR!

Ter um objetivo claro é importante, por exemplo: ter mil seguidores, fidelizar clientes, conquistar novos clientes, lotar meus horários vagos, entre outros. Isso fará diferença na forma que você irá utilizar e promover suas mídias sociais.

DEFINA UM OBJETIVO SIMPLES E MOTIVADOR!

A recomendação é separar alguns minutos por dia ou algumas horas na semana para movimentar suas contas nas redes sociais. Se você não tem tempo, treine alguma para ajudá-la ou conte com a ajuda de uma empresa de comunicação digital.

Facebook

Facebook é a maior rede social do MUNDO, o seu cliente está nele! É uma rede social ideal para se aprofundar nos assuntos que você trabalha. Explicar sobre procedimentos, produtos e o que mais estiver relacionado ao seu trabalho.

O FACEBOOK SERVE PARA VOCÊ:

- Compartilhar fotos do seu espaço, colaboradores e clientes;
- Compartilhar dicas, sugestões e novidades de interesse de seus clientes;
- Promover ofertas, promoções e eventos;
- Comunicar novidades e notícias sobre seu salão;
- Socializar e conversar com seus clientes.

Como criar uma página: No seu perfil pessoal, vá no menu e clique em páginas, logo após em criar. Siga os passos do próprio Facebook como inserir telefone, endereço, nome, seu segmento e sua página estará pronto.

****ATENÇÃO: Muito cuidado ao colocar o nome pois sendo salvo, ele não pode ser alterado de forma simples. Somente se autorizado pela rede social.**

Como convidar pessoas para curtir sua página: Com a sua página aberta, na lateral esquerda vai ter um quadro chamado “comunidade” e dentro dele tem a opção “convidar amigos”, abre e convide seus amigos.

Como fazer publicação na sua página: com a sua página aberta, clique em “compartilhar publicação, logo na parte superior. Assim como no seu perfil pessoal.

Impulsioneamento: É de extrema importância impulsionar publicações para que ela alcance o máximo número de pessoas, principalmente no início. Se você oferece um serviço físico, indicamos que impulsione por localização, selecione o raio de distância onde você atende. Caso seja um serviço online ou com envio para todo o Brasil pode impulsionar para onde se encontra sua maioria de clientes e por gênero e idade. Não precisa de muito dinheiro, direcionando para seu público alvo corretamente, você tem bons resultados.



Conquistando seguidores

Convide seus amigos: Mande e-mails e compartilhe o link das redes sociais de seu salão ou clínica no seu perfil pessoal de seus amigos e clientes, convidando para curtirem seus perfis.

Conecte sua fanpage nas outras redes sociais, cartão de visitas, fachadas e onde mais puder.

Aproveite seu ambiente: Divulgue sua fanpage em cartazes na parede e até no banheiro. Na recepção e/ou na hora do pagamento é uma boa hora para conseguir novas curtidas



Instagram

O Instagram é uma rede social de fotos, atualmente uma das maiores do mundo em número de usuários ativos todos os dias no mundo inteiro. É ideal para fotos, vídeos e pequenas informações nas legendas. O ideal é que você cresça em seguidores, aumente seu número de engajamento (curtidas, comentários, interação nos stories), e leve as pessoas para seu WhatsApp para crescer sua agenda de clientes.

O ponto forte desta rede social são as fotos, e as #hashtags. Hashtags são palavras ou expressões acompanhadas do “#” inseridas logo após uma foto ou em comentários.

Como colocar para conta comercial?

Vá em Perfil, configurações, conta, mudar para conta comercial

Como Criar um Stories: com o instagram aberto no feed, clique na câmera no lado esquerdo superior. Caso queira postar uma foto existente no celular, clique no quadrado inferior esquerdo e selecione a foto desejada.

Como criar enquete: Nos stories, após selecionar ou tirar a foto desejada, clique na opção sticker ao lado da opção salvar, selecione a opção enquete.



Como criar e responder perguntas: Repita o processo anterior e selecione a opção perguntas, digite a sua e poste. Para responder, vá nos seus stories postados, e arraste para cima, vá até o stories com a pergunta e clique na pergunta que deseja responder. Depois selecione a opção “compartilhar resposta”, alí você pode gravar um vídeo respondendo ou selecionar uma foto e escrever por cima.

Como escrever no stories: Com a foto ou vídeo já selecionado ou gravado, toque em qualquer lugar da tela e escreva.

Como mudar a fonte: Depois do texto escrito, clique no nome da fonte, na parte superior da tela. Vá apertando até a de sua preferência.

Como inserir GIFs: Repita o mesmo processo para inserir respostas ou perguntas, mas selecione a opção GIF, digite um assunto de sua preferência em “busca” e selecione.

Como aumentar ou diminuir foto ou vídeo: com o movimento de pinça nos dedos, aproxime ou distancie a imagem.

Para fazer lives: clique na câmera no lado esquerdo superior, quando abrir a câmera do stories olhe as opções inferiores, vá até a opção ao vivo e inicie a transmissão.

Criar um destaque: No seu perfil, logo abaixo da opção da opção “editar perfil”, temos um símbolo de +, selecione os stories já postados, selecione uma capa e de o ok.

Como Criar um post Carrossel: com o Instagram aberto no feed, clique no + na barra inferior, depois selecione o botão com 2 quadrados sobrepostos. Escolha até 10 fotos ou vídeos e clique em avançar, edite se desejado, coloque nas ordens se necessário e clique em avançar para escrever a legenda e compartilhar.

Colocando o link do WhatsApp Business no Instagram: Depois de copiado o seu link do whats app, conforme ensinado no Whats app Business, vá ao seu perfil do Instagram, clique em editar perfil, desça até a opção “website” e cole o link. Para salvar, clique no CHECK na parte superior direita.

Compartilhar uma publicação do Instagram na sua página do Facebook: Só é possível fazer com a conta comercial, então após esse processo, vá até configurações, conta, contas vinculadas e siga o processo na opção “Facebook”



Whatsapp Business

O WhatsApp Business é uma ferramenta do WhatsApp para usar no seu negócio. Sendo um aplicativo de mensagens, o seu cliente pode entrar em contato com seu estabelecimento e tirar dúvidas, agendar procedimentos e se informar sobre as condições.

Esse aplicativo foi desenvolvido pensando em funcionalidades específicas para os empreendedores que muitas vezes utilizavam suas contas pessoais para estabelecer um contato com seus clientes.

A Ferramenta mais importante do APP é a de respostas automáticas para perguntas frequentes que vão te fazer economizar um bom tempo e te deixar muito mais produtiva.

Você pode customizar mensagens de saudação para clientes que entram em contato pela primeira vez com sua empresa ou mensagens que informam que você não está disponível, por exemplo.

Aprenda como configurar o WhatsApp Business:

- 1) Baixe o a versão Business do aplicativo na loja virtual de seu celular;
- 2) Confirme o número do seu telefone com ddd;
- 3) Aguarde o whats app confirmar o número, caso contrário, digite o código enviado por sms;
- 4) Digite o Nome da Sua empresa e escolha uma categoria.

****IMPORTANTE:** O número que você vai utilizar na sua empresa não pode ser o mesmo que você já tem cadastrado na sua conta pessoal. Você vai precisar de um número de telefone comercial separado para se cadastrar no WhatsApp Business, até porque ele será usado para confirmar e verificar a sua conta.

Após esta etapa, clique em **Configurações** e veja as opções disponíveis como:

- Seu perfil comercial.
- Catálogo: Insira seus produtos ou serviços.
- Estatísticas das suas mensagens enviadas, lidas, entregues e enviadas.
- Copie e cole seu “link curto” para colocar na sua bio do Instagram e Facebook para facilitar o contato dos seus clientes.
- Cadastre uma mensagem de ausência, e configure o horário que você está ausente do trabalho.
- Cadastre uma mensagem de saudação para receber seu cliente quando ele entrar em contato.
- Cadastre respostas mais comuns para agilizar seus processos de resposta.

LISTAS DE TRANSMISSÃO: Utilize com sabedoria esta poderosa ferramenta do WhatsApp Business. É recomendado dividir ela em 03 categorias de clientes.

1ª lista: Prospectos / 1ª sessão


Informar promoções e pacotes.

2ª lista: Clientes fixos

Enviar conteúdos relevantes e criar ações exclusivas apenas para quem é da lista.

3ª lista: Desistentes

Promoções dedicadas para clientes que já conhecem o seu serviço.



Este material tem como referência um compilado de textos, dados disponíveis em publicações impressas e na internet. Além disso, esse conteúdo contempla experiências pessoais dos autores. Esse material tem, nesse sentido, como finalidade ampliar o conhecimento dos leitores interessados no tema, para que possam aprimorar as ferramentas de marketing digital.