

## Como fortalecer sua marca nas redes sociais durante a pandemia

Por Bianca Braga, da Agência Comunique Digital

Se antes as mídias sociais eram importantes para o seu negócio, após a pandemia mundial do Covid-19, estar no universo digital se tornou crucial para as marcas que querem continuar presentes no dia a dia dos seus consumidores, mesmo a distância. Com a política de isolamento social, as pessoas encontram nas redes sociais ferramentas indispensáveis para a manutenção das relações pessoais e das empresas com os seus diversos públicos.

É agora que as organizações sentem a necessidade de fortalecer suas estratégias digitais para continuar gerando resultados ou fixando a sua marca na mente dos seus consumidores. De acordo com os dados da plataforma de análise de mídia social Sprinklr (2020), 64% dos brasileiros escolhem as redes sociais para se informar sobre a pandemia.

Isso mostra o aumento no nível de acessos e presença nas plataformas digitais. As pessoas buscam por conteúdo e consomem cada vez mais quando estão dentro de casa. Então, por que não produzir conteúdo também e fortalecer a sua marca no universo digital durante a quarentena? Antes de mais nada, é preciso ter em mente que 'Fortalecer' é mais do que gerar vendas dentro das redes sociais.

Fortalecer a sua marca é gerar um valor para quem te segue, é mostrar quais as causas que a sua marca defende, é gerar uma conexão e fazer as pessoas se identificarem com quem você é, além do que você vende. Para começar a pensar estrategicamente na sua marca nas redes sociais, você precisa:

### 1. Estruturar o seu negócio:

Defina a sua cartela de serviços e o seu público-alvo;

### 2. Analisar o mercado:

Entenda onde o seu público está inserido e observe as necessidades, fraquezas e diferencial dele dentro desse contexto;

### 3. Planejar suas ações:

Elabore os seus objetivos e metas, e pense em ações a partir disso. Faça perguntas como "Aonde quero chegar?", "Por que estou fazendo isso?", "Qual é o meu objetivo com o meu negócio?", etc.

### 4. Entender o seu público-alvo:

O que ele precisa agora? Em quais redes sociais ele está? Qual conteúdo ele consome? Qual é a situação dele nessa quarentena?

Esse é o passo a passo ideal para você reconhecer o seu negócio e saber quais estratégias traçar dentro das redes sociais. Sem essas informações você não se comunica diretamente com ninguém ou não define um nicho de atuação do seu negócio, e a sua ideia de fortalecer vai por água abaixo.

Após compreender exatamente todas as etapas anteriores, teste formatos dentro da sua plataforma digital. **Crie conteúdos variados** para cada dia da semana, de acordo com o que for pertinente para sua marca, e entenda o que o seu público gosta mais a partir da análise dos dados de engajamento, por exemplo: faça vídeos, apareça nos stories, crie memes, dê dicas de como produzir algo, entre outras coisas. Nesse momento foque em se comunicar, em gerar a identificação de fato.



O segredo para se fortalecer é a **constância**. Todos os dias, repetidamente, sem exceções, esteja nas suas redes sociais. Se mostre. Dialogue. Mostre como a sua marca é importante nesse momento e como ela apoia os seus consumidores na quarentena. Produza conteúdos de valor que façam as pessoas se identificarem e compartilharem em suas redes, pois isso aumenta ainda mais o seu alcance.

O primeiro passo para ter sucesso nas redes sociais é estar nas redes sociais, então comece hoje. Qualifique-se, veja o que as outras marcas estão fazendo, como interagem, tenha ideias e se organize. Sem uma boa organização de conteúdo, você não se sentirá estimulado a produzir nada. Então, não desista. Eu acredito em você.

Este texto foi produzido por Bianca Braga, da Comunique Digital, a convite do CIEDS, e compõe uma série de materiais produzidos com objetivo de apoiar pequenos empreendedores sociais no âmbito do Teia, iniciativa da Adesampa e Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho de São Paulo, com operação do CIEDS.

Operação:



Iniciativa:

**ADESAMPA**

