

As Redes Sociais Vendem?

As [redes sociais](#) são uma boa ferramenta de marketing para uma empresa, mas, ao ler a pergunta: As Redes Sociais Vendem? Você pode questionar, e dizer que o foco das redes sociais é a venda e sim a comunicação com os clientes e potenciais clientes do seu negócio. Essa é uma questão na qual eu concordo totalmente e tenho tido ótimos resultados com essa forma de trabalho. Mas, elas vendem ou não?

As redes sociais podem ser usadas de diversas maneiras por uma empresa, sites, blogs e por pessoas que têm um objetivo "comercial" envolvido. Vejamos:

[Empresas](#)

As empresas podem ter como objetivo, ao aderir as redes sociais, de fazer um atendimento rápido aos seus clientes, de [monitorar as suas marcas](#), com o intuito de antecipar alguns fatos indesejáveis ou até mesmo de servir de termômetro de como sua marca/produto está posicionado e sendo vista pelo mercado, de interagir com o seu público alvo, com promoções, concursos, sorteios, conversas, participações em discussões onde o tema esteja relacionado a um assunto que esteja ligado a sua empresa ou em qualquer outra forma de interação.

Sites e blogs de conteúdo:

Já os sites e blogs de conteúdo têm pontos que se assemelham aos objetivos das empresas, diferenciando no fato que o produto "vendido" é o conteúdo (artigos, post, vídeos...) gerado, que, assim como um produto físico ou uma prestação de serviço, deve ser de qualidade e diferenciar um site/blog bom de um ruim, um de sucesso e um fracassado. Mas, para os sites a interação com o público também é fundamental.

Público em geral

As pessoas, diferentemente das empresas, site ou blogs têm diversos objetivos ao usar as redes sociais, podendo ser para descontrair, passar o tempo, divertir, conversar com os amigos, fazer o Network e muitas outras coisas que variam de acordo com o tempo disponível de cada ou da criatividade para uso dessas plataformas.

Agora você deve estar se perguntando, por que o título desse artigo é: As Redes Sociais Vendem? E não algo como: A importância da interação nas redes sociais. Mas, fiz essa introdução para responder: As Redes Sociais Vendem ou não?

Para empresas, sites, blogs ou público em geral as redes sociais vendem, mas não da forma direta, as vendas nas redes sociais ocorrem de forma indireta. Abaixo mostro como cada um vende o que tem a oferecer nessa ambiente social.

Como é com as empresas?

As empresas vendem seus produtos de várias formas, sendo que ela vende a partir do momento que você começa a interagir com seus seguidores, oferecer conteúdo significativo, que os direcionem para seu site ou que fortaleçam sua empresa, também quando você cria novidades que gerem uma maior visualização da sua marca, seja com vídeos RT no Twitter, pelo compartilhamento de informações ou pelo botão curtir no Facebook ou em uma discussão em comunidades no Orkut.

As vendas são apenas consequências da interação da sua empresa/marca com o seu público. Tenho tido resultados bastante favoráveis com as redes sociais: Facebook, Twitter e Orkut, e vendido muito, sem em nenhum momento precisar divulgar os produtos da empresa, apenas conversando com o público.

São várias as vezes que me deparei com vendas provenientes dessas redes, sem mesmo precisar ter contato direto com o comprador, visto nos relatórios do Google Analytics (ferramenta gratuita que permite análises do seu site). Em outros casos tivemos vendas onde o seu público chegou nessas plataformas, mas, depois continuamos por outros meios (e-mail, telefone, chat..)

E com os sites e blogs?

Os sites e blogs da mesma forma que a empresa precisam interagir com o seu público, mas o foco é a venda de produtos e sim de publicidade ou outros meios (ex. e-book com dicas) que o rentabilize, sendo o ponto principal angariar visitantes ao seu site para vender a publicidade seja ela por meio de programa de afiliados ou por venda de pacotes publicitários para empresas.

Assim, da mesma forma que uma empresa, seu site também deve estar sempre em contato com seu nicho e gerando conteúdo de qualidade, que na verdade a primeira coisa que você deve fazer é vender o seu conteúdo, o título nesse ponto é fundamental importância, pois é a porta de entrada para o conteúdo.

Até tudo bem, mas, uma pessoa, o que elas venderia?

Com essas mudanças na internet e devido a grande influência da web 2.0 as empresas estão contratando e analisando as pessoas nas redes sociais, assim, as pessoas também "vendem" a sua marca pessoal (Marketing pessoal) para as outras pessoas ou empresas. Uma rede social muito usada para isso é o LinkedIn.

Mas se você j&aaacute; est&aaacute; empregado ou não est&aaacute; a procura de um emprego, fica a dica, continue vendendo sua marca pessoal e fique atento ao que fala nas redes, pois, j&aaacute; tiveram pessoas que foram demitidas por causa de coment&aaacute;rios deixados na web ou não foram contratadas por participarem de determinadas comunidades no Orkut. Eu, como empresa, não iria querer contratar uma pessoa que participa de uma comunidade, por exemplo, que diz “Eu sou muito preguiçoso”.

 Fonte: <http://venderon.blogspot.com/2010/12/as-redes-sociais-vendem.html>

Sobre o Autor

Ricardo Euclides Nazar é fundador do Blog Venderon. Formado em Admsitração pela Universidade Federal de Viçosa e em Ciências cont&aaacute;beis j&aaacute; atuou prestando consultorias para empresas no Estado do Amazonas e ministrando cursos em diversas &aaacute;reas, h&aaacute; alguns anos atua como Gerente de [Marketing](#) e Vendas em uma empresa de TI do parque tecnológico de Viçosa-MG

Source: <http://www.artigopt.com>