

# Ativa.ai

Dominando o Social Selling

# Quem somos?

UMA EMPRESA QUE UTILIZA ALGORITMOS E PROCESSOS DE COMUNICAÇÃO PARA AUXILIAR EMPRESAS NA GERAÇÃO DE NEGÓCIOS B2B, COM MAIS DE 200 CLIENTES ATIVOS TENDO AGREGADO MILHÕES DE REAIS EM RECEITAS PARA SEUS CLIENTES E PARCEIROS

[HTTPS://WWW.ATIVA.AI/#CLIENTESECASES](https://www.ativa.ai/#CLIENTESECASES)

# Neste e-book você verá:



O que é Social Selling e por que é importante?



Construindo sua marca pessoal online



Mapeando e engajando seu público-alvo



Conteúdo de valor: criação e distribuição



Aproveitando o poder das redes sociais



Métricas e análise de desempenho



Dicas e melhores práticas para o sucesso

# Dominando o Social Selling: Estratégias Avançadas para Profissionais

Este e-Book aborda as estratégias mais eficazes de Social Selling para profissionais como você. Desvende as nuances de como construir uma marca pessoal forte, engajar seu público-alvo e gerar resultados tangíveis por meio das redes sociais.



# O que é Social Selling e por que é importante?

## Definição

Social Selling é a prática de usar as redes sociais para construir relacionamentos, criar valor e gerar oportunidades de negócios. Essencialmente, você está usando as redes sociais como um canal para conectar-se com clientes em potencial, compartilhar conhecimento e construir confiança.

## Importância

Em um mundo cada vez mais digital, o Social Selling se tornou um diferencial crucial. Ele permite que você alcance um público mais amplo, gere leads qualificados e construa um relacionamento duradouro com seus clientes, aumentando sua visibilidade e impulsionando seu sucesso.

# Construindo sua marca pessoal online

## 1 Defina seu perfil

Defina seu posicionamento e valores, criando uma persona que reflita sua expertise e paixão. Isso ajudará você a se conectar com o público certo.

## 2 Compartilhe conteúdo relevante

Crie conteúdo de alta qualidade que demonstre seu conhecimento e valor, compartilhando insights, dicas e histórias relevantes para seu público.

## 3 Seja ativo e engajado

Interaja ativamente com seu público, respondendo a comentários, participando de conversas e construindo uma comunidade em torno de sua marca pessoal.





# Mapeando e engajando seu público-alvo



## Identifique

Analise o perfil do seu público: cargos, interesses, necessidades e plataformas que usam. Use ferramentas como LinkedIn Sales Navigator para pesquisas detalhadas.



## Conexão

Conecte-se com pessoas relevantes em seu setor, aproveitando oportunidades de networking em grupos e eventos online. Personalize suas solicitações de conexão.



## Engajamento

Compartilhe conteúdo de valor e participe de conversas relevantes em suas redes sociais. Responda a comentários, faça perguntas e ajude outros profissionais.

# Conteúdo de valor: criação e distribuição

1

## Planejamento

Defina o tema do seu conteúdo, o público-alvo e os objetivos. Crie um calendário editorial para manter a consistência e a frequência de suas postagens.

2

## Criação

Produza conteúdo relevante, informativo e engajador, utilizando diferentes formatos como artigos, vídeos, podcasts, infográficos e apresentações.

3

## Distribuição

Compartilhe seu conteúdo nas plataformas mais relevantes para seu público, aproveitando os recursos de otimização de cada plataforma para aumentar o alcance.



# Aproveitando o poder das redes sociais



1

## **LinkedIn**

Crie um perfil profissional completo e atrativo. Compartilhe artigos, participe de grupos relevantes e conecte-se com profissionais de seu interesse.

2

## **Twitter**

Utilize hashtags relevantes para aumentar o alcance de suas postagens. Participe de discussões e compartilhe conteúdo de valor com sua rede.

## **Instagram**

Compartilhe imagens e vídeos de alta qualidade que expressem sua marca. Utilize hashtags relevantes e interaja com seus seguidores.

3

## **Facebook**

Crie uma página de negócios profissional e compartilhe conteúdo interessante para sua comunidade. Utilize anúncios para atingir um público específico.

4



# Métricas e análise de desempenho

1

Impressões

Quantas pessoas viram seu conteúdo.

2

Cliques

Quantas pessoas clicaram em seus links.

3

Compartilhamentos

Quantas pessoas compartilharam seu conteúdo.

4

Comentários

Quantas pessoas interagiram com seu conteúdo.

# Dicas e melhores práticas para o sucesso

## Seja autêntico

Compartilhe seu conhecimento e experiência de forma genuína.

## Construa relacionamentos

Interaja com seu público, respondendo a comentários e mensagens.

## Seja consistente

Publique conteúdo de alta qualidade regularmente para manter o engajamento.



O Social Selling exige persistência e adaptação. Acompanhe as tendências do mercado, personalize suas mensagens, experimente diferentes estratégias e analise seus resultados para otimizar seu desempenho. Lembre-se: a construção de um relacionamento genuíno com seus clientes é a chave para o sucesso no Social Selling.

# Entre em contato conosco!

## Contatos

[vinicius.lima@ativa.ai](mailto:vinicius.lima@ativa.ai)

11 96453-6504

# Conheça também nossos outros e-books!

