

A hand holding a smartphone displaying a social media profile, with a city skyline in the background. The text "Defina objetivos" is overlaid in a bright yellow-green color, underlined with a pinkish-red line.

# Defina objetivos

# Mapeando objetivos...

Mais do que nunca, agora você precisa entender qual o **objetivo do seu cliente** e, a partir dele, definir qual caminho deve ser seguido com os conteúdos!

## *Exemplo de objetivos*

- Aumentar a presença no digital, incrementando a **lembrança da marca**;
- Gerar mais **tráfego** e **conversões** para o e-commerce;
- Se posicionar como **marca empregadora**;
- Se **aproximar** e **engajar** o público-alvo para apresentar seu produto/serviço.
- Ser o **maior perfil** do segmento;
- Ser reconhecido como autoridade do segmento.

*Entre outros...*

*Resumindo*

## Alguns dos principais objetivos

*básicos*



### Reconhecimento de Marca

Conteúdos focados no topo do funil, pensando em apresentar para o maior número de pessoas quem é a marca, em qual universo ela está inserida e o que ela oferece.

### Engajamento

Foco em conteúdos envolventes de meio de funil, com objetivo de construir relacionamentos e se aproximar dos clientes.

### Tráfego

Conteúdos focados no fundo do funil, pensando em levar usuários qualificados para o site do cliente para consideração ou conversão.

### Seguidores

Seu cliente deseja aumentar a base de seguidores e você acha que apenas com engajamento não terá aquisição o suficiente? Trabalhar com esse objetivo especificamente é indicado quando há investimento em impulsionamentos.

*mas, vamos ver como as empresas trabalham bem esses objetivos?*

# Beleza, maaaaas

Como eu faço para descobrir os verdadeiros objetivos dos meus clientes?

# Perguntando!

## Quais são seus objetivos de negócio?

“Porque a sua empresa existe?”

“Onde a sua empresa quer chegar?”

“Como você imagina sua empresa daqui 1, 3 e 5 anos?”

“Como você acredita que as redes sociais podem ajudar?”

“Quais são seus objetivos com as redes sociais?”

# Exemplo

# Perguntando!

Empresa de limpeza de piscinas

## Quais são seus objetivos de negócio?

*Mudar o patamar de uma empresa familiar para uma referência no mercado*

“Porque ou para que a sua empresa existe?”

*Para limpar piscinas (podemos ir além e sempre provocar o cliente perguntando qual o impacto do seu trabalho na vida das pessoas, nesse caso poderíamos concluir que é proporcionar momentos felizes, memórias etc...)*

“Onde a sua empresa quer chegar?”

*Ser a empresa mais confiável e indicada da cidade*

“Como você imagina sua empresa daqui 1, 3 e 5 anos?”

*Fidelizando os clientes atuais; sendo reconhecida por qualidade e conquistando clientes por indicação; Sendo a maior empresa do segmento na cidade*

“Como você acredita que as redes sociais podem ajudar?”

*Não sei. Mas você com certeza vai me ajudar!*

“Quais são seus objetivos com as redes sociais?”

*Ganhar seguidores e bastante engajamento*

# Exemplo

# Perguntando!

Empresa de limpeza de piscinas

## Quais são seus objetivos de negócio?

*Mudar o patamar de uma empresa familiar para uma referência no mercado*

“Porque ou para que a sua empresa existe?”

*Para limpar piscinas (podemos ir além e sempre provocar o cliente perguntando qual o impacto do seu trabalho na vida das pessoas, nesse caso poderíamos concluir que é proporcionar momentos felizes, memórias etc...)*

→ Para ser referência é preciso saber o porquê da sua existência transformando isso em posicionamento

“Onde a sua empresa quer chegar?”

*Ser a empresa mais confiável e indicada da cidade*

→ Confiança>credibilidade>reconhecimento de marca

“Como você imagina sua empresa daqui 1, 3 e 5 anos?”

*Fidelizando os clientes atuais; sendo reconhecida por qualidade e conquistando clientes por indicação; Sendo a maior empresa do segmento na cidade*

→ Novos clientes>indicação>Tráfego

“Como você acredita que as redes sociais podem ajudar?”

*Não sei. Mas você com certeza vai me ajudar!*

“Quais são seus objetivos com as redes sociais?”

*Ganhar seguidores e bastante engajamento*

→ Seguidores e engajamento

*São vários macro objetivos mas  
poderíamos resumir da seguinte forma:*



## Reconhecimento de marca

O processo de levar a marca para a maior quantidade de pessoas qualificadas possível contribui para a forte lembrança de marca que é um objetivo a longo prazo da empresa



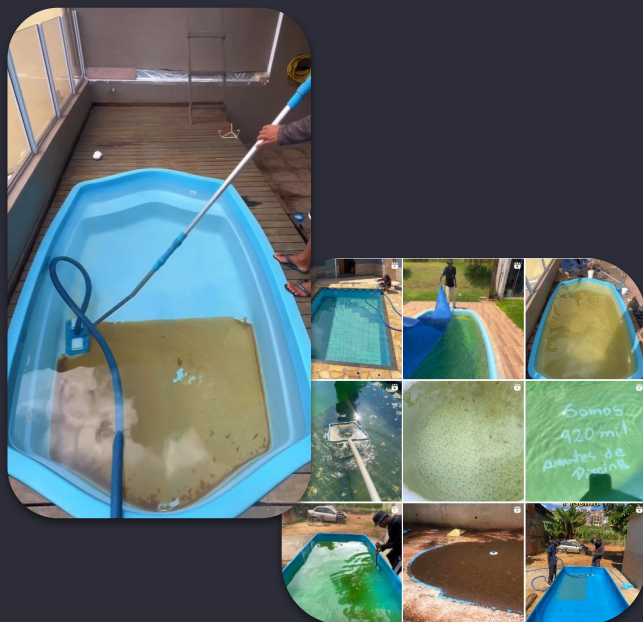
## Engajamento

O engajamento forte muitas vezes naturalmente traz visibilidade para a página, gerando compartilhamento, tráfego e seguidores que podem vir a indicar a empresa a seus conhecidos





## Reconhecimento de marca



## Inspirações



## Engajamento

# Social ambition



## O que meu cliente deseja alcançar na sociedade?

“ser a marca mais lembrada do meu segmento”

“ser o perfil mais seguido nas redes sociais”

“aumentar a receita vinda das redes sociais”

“fazer algo diferente e que chame a atenção”

“ter muito engajamento”



*Cada ambição será traduzida em objetivos, metas e estratégias diferentes para alcançá-las!*