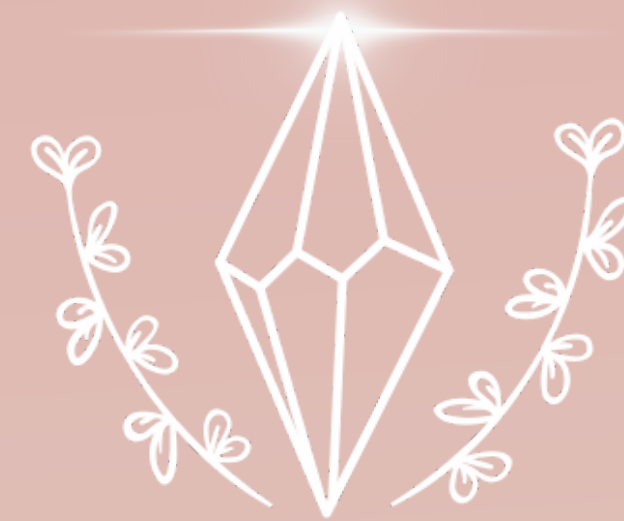


Aula 05/10

Insta para empresas B2B

Carolina Lucchetti



O que é B₂B?

B2B é a sigla em inglês para "Business to Business". Ou seja, empresas que vendem para outras empresas.

A sigla para empresas que vendem para o consumidor final é B2C. Significa "Business to Consumer" (empresa para consumidor).

Hoje, vamos falar do primeiro tipo de empresa! Que pode ser um pouco mais desafiador de se trabalhar nas redes sociais.

Como fazer um Instagram B2B?

Percebe como a persona é o que mais importa na hora de planejar e criar conteúdo?

O produto pode ser o mesmo, mas se ele é vendido para CONSUMIDOR FINAL o perfil aborda X temas. Enquanto se ele fala para EMPRESAS, vai abordar Y temas.

Mesmo se o cliente não tiver persona (trabalhei mais de 1 ano sem definir persona de cliente), é importante ter um direcionamento de quem é o cliente. Sempre coloque essa pergunta no seu briefing.

Como fazer um Instagram B2B?

Eu digo que esse tipo de cliente é desafiador por 2 motivos:

- Dificilmente tem alguém aparecendo no perfil. Costumam ser contas mais institucionais;
- Normalmente, o Instagram não é a principal rede social desse tipo de empresa. O LinkedIn me parece muito mais adequado.

Como fazer um Instagram B2B?

Mas nada impede que a empresa tenha um Instagram. Inclusive, acho um teste super válido! Muitas pessoas pesquisam o Instagram das empresas e ele é excelente pra fazer anúncios.

Pode ser que o responsável do setor de compras veja o ad da empresa no Instagram e entre em contato para mais informações.

O brasileiro usa muito o Instagram, né? Acho perigoso ignorar essa rede social, mesmo que não seja a principal da empresa.

Sobre o Linkedin B2B

Sobre o Linkedin, recomendo a aula da minha cliente Tati Dejavite! Está dentro de "Aulas Semanais".

Ela fala sobre os ads na plataforma e também mostra alguns exemplos de conteúdo. Atualmente, ela é a nossa única cliente de Linkedin.

Fazemos tanto anúncios quanto artigos informativos para o perfil dela.

Como fazer um Instagram B2B?

Para um Instagram institucional, a ideia é mais ou menos a da aula de Perfil Vitrine (também dentro das "Aulas Semanais"): mostrar o produto, formas de usar e exemplos de clientes.

É muito importante ter fotos reais dos produtos. Eu sempre conto a história de como a minha lojinha online faliu com 30K seguidores e as fotos de modelos foram o principal motivo. O cliente quer ver a peça como ela é!! De preferência, de vários ângulos diferentes.


Adequado para o cliente da empresa B2B

Se o perfil é uma loja de roupas do Brás (centro de compras com preços acessíveis aqui em SP), o tipo de foto é uma.

Se as lojistas são de uma classe social mais alta, o perfil muda.

Assim como ressalttei no começo da aula, a CLIENTE da nossa cliente é quem mais importa. Todo conteúdo deve ser feito pensando nela.

Lojistas do Brás



recicleatacado

Message

Follow

⌵

⋮

2,484 posts

86.5K followers

4,813 following

Recicle Atacado


Apparel & clothing

✈️Envios p/ Brasil


- ▶Shop New Mall lj 20 superior
- ▶Shop newmall lj 99 terreo
- ▶Shop Mega Polo 3 piso
- ▶Link direto whats

api.whatsapp.com/send?phone=5511961163327&text=Ol%C3%A1+tudo+bem%3F...


Followed by maayaravieira and gabi.gabriel14




Insta Racke...



Atacado



Nossas Lojas



Feedbacks

Instagram ⌵

🔍 atacado


🏠


💬¹


+


📌


❤️




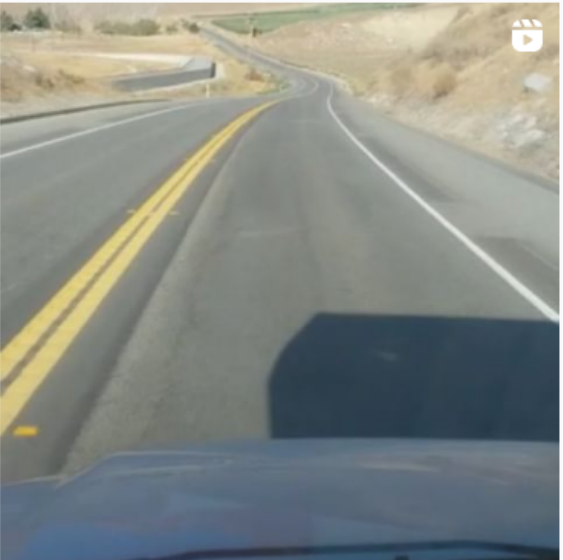













Lojistas Alto Padrão




livstyle

Message Follow ...


4,293 posts 252K followers 84 following

LIV Style
Por @raizamarinari & @robertasantos
Compre através das nossas lojas em São Paulo, Goiânia, Ecommerce ou WhatsApp:
SHOP NOW ↓
linktr.ee/livstyle


Followed by fabijjou, raizamarinari, massiestore + 2 more




VM VERÃO




Eventos




Arraiá LIV




Provador



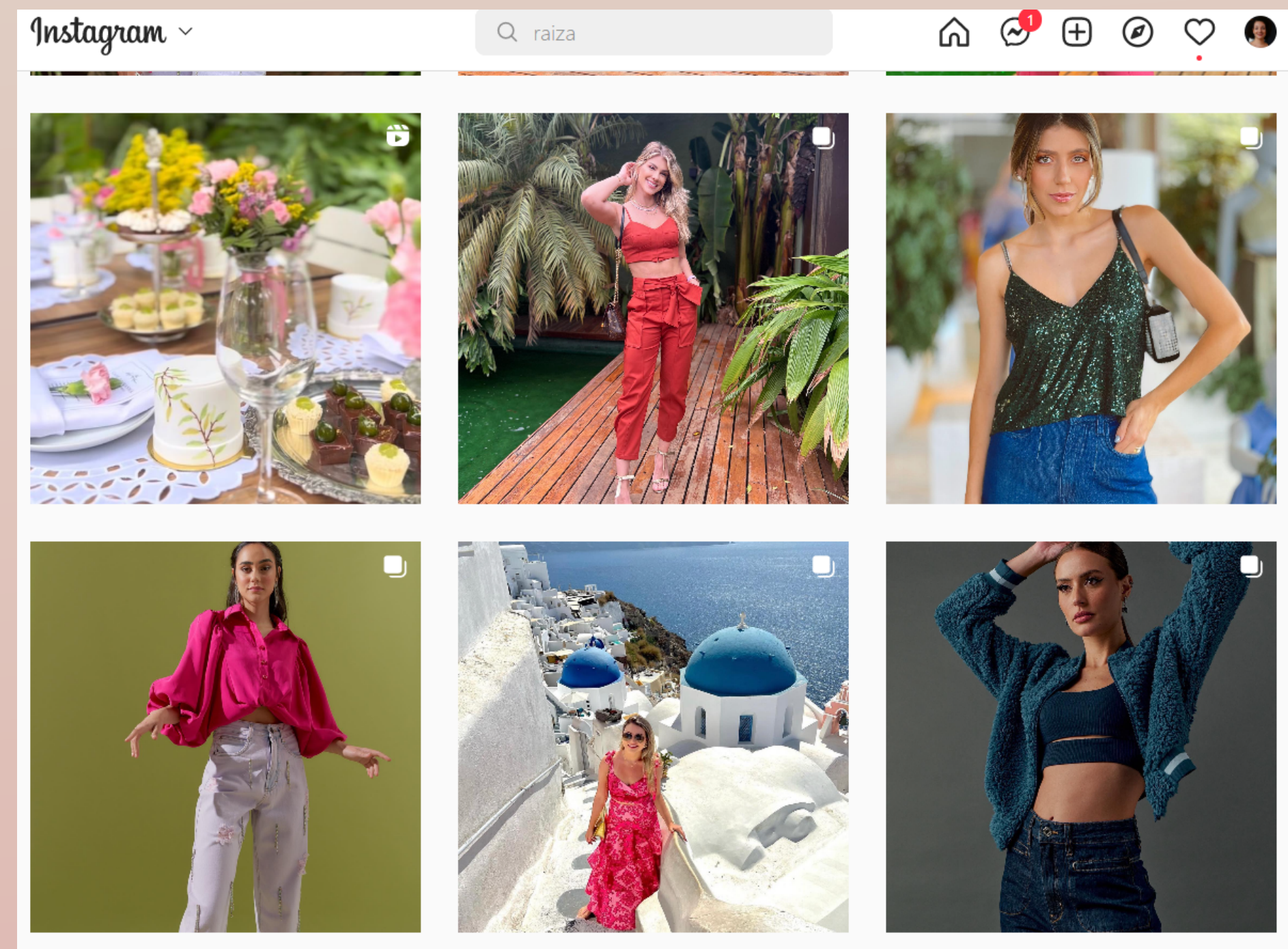
Funcionam...



Dia dos ❤️



BAZAR



O que postar além das fotos?


A maioria dos perfis que vendem para outras empresas, colocam somente fotos dos produtos. Eu acho que cabe mais conteúdo ali, apesar do produto/serviço ser sim o mais importante a ser falado.

No caso de serviços, aliás, o que você postaria sem foto de produto? Eu investiria em:

- Antes e depois do serviço
- Reels mostrando o local de trabalho
- Como contratar
- Tabela de serviços

...

Perfil de Serviços




liferecursoshumanos

Message Follow


247 posts 11K followers 182 following

LIFE - Soluções em Serviços
Há 25 anos no mercado trazendo soluções em serviços de Recursos Humanos e Trade Marketing.
👉 O seu emprego ideal está AQUI!
Cadastre-se 👉
linktr.ee/liferecursoshumanos


Followed by odouglasbastos




VAGAS SP 2




VAGAS SP/...




VAGAS SP




VAGAS GO



VAGAS BA



VAGAS RS



VAGAS SC

Instagram

serviço

Home 2 + Search Heart Profile







www.liferh.com.br



www.liferh.com.br

Para empresas que vendem produtos

Para empresas que vendem produtos, podemos postar:

- Tabela de medidas
- Produto sendo usado
- Depoimento de clientes
- Como comprar ou como chegar até a loja
- Manutenção e cuidados
- Como é feito

...

Alinhamento de expectativas

Lembrando que o engajamento desse tipo de perfil dificilmente vai ser uma maravilha.

O objetivo aqui não é ter mil curtidas ou viralizar um reels.

O principal objetivo de um perfil B2B é a empresa ter um Instagram e ser achada pelos clientes. O contrato não vai ser feito ali, pois contrato B2B costuma ser mais burocrático e depender da aprovação de várias pessoas.

O intuito é somente ter um catálogo dos serviços, ter uma presença digital e aumentar o número de contatos que a empresa recebe.

Alinhamento de expectativas

O fato do Instagram estar estagnado não significa que o trabalho não está rendendo bons frutos. Explique isso antes de fechar com o cliente.

Com esse tipo de cliente, é interessante fazer um acompanhamento com o setor comercial da empresa. Quando for enviar o relatório de métricas (se for o caso, senão você pode perguntar quando acabar o pacote), pergunte se o número de contatos aumentou, se teve mais vendas...

Além do feed,

é importante ter todas as informações relevantes no destaque. Recomendo: história da empresa / catálogo de produtos ou serviços / localização ou como comprar / depoimentos de clientes.

O story pode ser mais difícil, mas você pode incluir roteiro na proposta, montar com o design e fazer o agendamento se for mais fácil pro cliente. De novo, não é o mundo ideal, mas trabalhamos com o que temos.

A parte maravilhosa desse tipo de cliente é que o orçamento costuma ser maior.

Sobre a linguagem

Não necessariamente os perfis B2B serão 100% formais. Uma coisa não tem nada a ver com a outra.

Quem vai definir o tipo de linguagem é.... A CLIENTE da nossa cliente. Sempre.

O que eu aconselho aqui é que você use sempre "nós" ao se referir à empresa, pois está falando em nome de uma empresa inteira, não da empreendedora.

Exemplo: "Nós, da Coca-Cola, estamos..." em vez de "Eu estou muito feliz em comunicar que a Coca-Cola..."

Resumindo empresas B2B

São clientes diferentes, mas, que no final, têm o mesmo objetivo de todos: aumentar as vendas.

Pode ser que algumas de vocês até prefiram trabalhar com esse tipo de cliente, pois conseguem fazer a arte de todos os posts, não precisam que o cliente apareça... É tudo uma questão de adaptação.

Eu acho que essa é a parte mais legal de ser social media: conhecer negócios que nem imaginamos que existem.

Desafio da semana:

- Prospectar 3 clientes B2B (pode ser por direct, e-mail ou LinkedIn).
- Recomendo usar o texto de direct, mesmo que você envie por outro meio de comunicação.

