

Engajamento: conceito obrigatório para ter sucesso no Facebook



Engajamento é a capacidade de estabelecer uma ligação bilateral, que pode ser considerado uma das principais estratégias para alcançar resultados e também para aumentar o grau de ligação entre a empresa e o cliente. O termo pode ser facilmente associado como o principal elemento que justifica tudo o que faz, e tudo aquilo que se tem feito, em matéria de investimento nas redes sociais.

Desta forma, não é preciso apenas focar na criação da página do Facebook, mas saber estabelecer um engagement com os seguidores, para obter o sucesso e resultado almejado. A estratégia de marketing deve ser analisada considerando todos os fatores nas mídias sociais, ou seja, é preciso saber criar, envolver e conquistar os seguidores.

Na página do Facebook, por exemplo, é preciso saber conversar e o que fazer para criar uma relação. A mídia não deve ser vista apenas como moda, mas deve saber ser usada como estratégia de marketing. É preciso investir, conhecer os clientes e saber manter o vínculo com os interessados, ou seja, é fundamental saber mostrar o conteúdo ao público e criar uma relação com os interessados no produto.

Existem muitas páginas no Facebook que são criadas apenas para “aparecer”, sendo geridas por pessoas desinteressadas, que não gostam ou não querem manter um diálogo. Desta forma, essas páginas acabam sendo empurradas e com o tempo desaparecem devido à falta de interesse. Assim, é necessário saber

gerenciar a página, estudar o que deve ser publicado, considerar os conteúdos relevantes e procurar aprimorar para estabelecer um bom diálogo com os clientes.

Muitas pessoas não sabem publicar um conteúdo significativo, ou seja, que realmente vai interessar aos seguidores. Além disso, as pessoas tendem a ser vistas como robôs, mas, ao contrário, têm personalidade, vida e opinião própria. Para criar um engagement é necessário ter força de vontade para aprender, empenho e dedicação.

Além disso, o engagemet deve ser considerado como um paradigma relacional, em que as empresas têm a oportunidade de conhecer os seus clientes em potencial, criar um diálogo, ou seja, estabelecer uma comunicação para conhecer o público, a fim de conquista-lo para compartilhar experiências e manter-se no mercado, que esta cada vez mais competitivo.

Contate a EIGHTY. Oferecemos soluções adequadas ao seu negócio.