



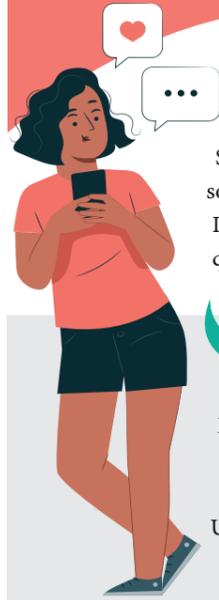
PROJETO  
**Avant**  
ATELIÊ QUE VENDE O ANO TODO



**METODOLOGIA**

## Como alavancar suas vendas nas Redes Sociais

Redes Sociais são vitrine de conteúdo e posicionamento de marca. Abaixo 5 dicas de como vender mais nas redes sociais



### Tenha um Perfil Atraente

Ser visto de forma profissional nas redes sociais trás autoridade para o seu negócio. Invista no visual e use uma comunicação que seja atrativa e direcionada para o seu avatar!

### Estimule a interação

Envolver seu público com os conteúdos que você posta aumenta o seu engajamento e ainda atrai novos clientes. Use a variedade de recursos disponíveis, para estimular a interação, você pode usar: Storys, enquetes, caixas de perguntas, postagens, vantagens exclusivas, sorteios.

### Mantenha a Frequência

Um estudo revelou que os brasileiros gastam mais de 10 horas diárias navegando na internet, sendo que 3 horas e 42 minutos desse tempo é para acessar as redes sociais. Os dados são da agência de marketing digital Sortlist, que analisou o uso médio da rede em diferentes aplicativos. De acordo com a pesquisa, o Brasil ocupa o segundo lugar da lista como um dos países que passam o maior tempo nas mídias digitais do mundo

### Abuse dos vídeos

Uma das formas mais eficazes de interagir com a sua audiência é fazendo vídeos, com conteúdos que conecte a sua marca e aos seus produtos. Abuse dos storys, reels e lebre -se que você pode fazer lives para lançar novas coleções e produtos.



### Aposte em Anúncios Pagos

O conteúdo orgânico tem suas limitações de alcance! Se você quer vender mais os anúncios são uma excelente oportunidade para aumentar suas vendas. E não precisa ter um grande investimento inicial Você pode começar com um baixo orçamento e ir aumentando a medida que tiver retorno!

### Dados:

89% dos brasileiros utilizam o Youtube

85% do brasileiros utilizam o instagran

84% dos brasileiros utilizam o facebook





# Redes Sociais

## 7 dicas essenciais para vender artesanato nas redes sociais

Você já transformou seu talento em fonte de renda, mas agora quer potencializar o negócio?

Saiba que vender artesanato nas redes sociais é uma ótima chance de aumentar os lucros!

E elas são as plataformas que proporcionam maior alcance, pois quase metade do planeta está conectada por lá — somos [mais de 3,5 bilhões de usuários](#). Somente no Brasil, temos cerca [66% da população](#) com contas em várias redes sociais — Instagram, Facebook, Pinterest, Youtube e por aí vai.

O público brasileiro é o que [mais usa esses canais na América Latina](#),

portanto, não podemos desperdiçar esse potencial e essa visibilidade, concorda?

Então decidimos reunir as melhores dicas sobre como vender artesanato nas

redes sociais. São práticas simples, que vão [impulsionar sua marca](#) e fazer você ganhar mais dinheiro. Confira!

### 1. Desenvolva uma presença online

Se você já faz uso de alguma rede social, deve notar que algumas marcas estão sempre ali, presentes, com postagens diárias ou semanais sobre seus serviços e produtos. Então, a primeira coisa é marcar presença e mostrar aos seguidores que você está ativo e disponível para interações.

Para isso, basta escolher quais são as redes sociais que mais dão retorno para o seu artesanato

— pode ser o Facebook e o Instagram ou o [Pinterest](#), bem como o YouTube. Você deve criar uma estratégia de divulgação em uma ou mais plataformas, seguindo os padrões de cada uma e moldando os conteúdos de acordo com os canais. Um método interessante é elaborar um calendário editorial, considerando os dias e os horários nos quais o seu público mais acessa as redes sociais. Essas informações são fornecidas pelos próprios aplicativos, principalmente em versões voltadas para uso profissional, que é o tema da próxima dica.



# Redes Sociais

## 2. Use contas profissionais

Se você quer vender artesanato nas redes sociais com profissionalismo, deve separar muito bem a sua vida pessoal do seu negócio. Isso vale desde o planejamento financeiro até os conteúdos que posta nos aplicativos, combinado?.

Nada impede que você compartilhe com seus amigos um pouco da sua rotina de trabalho em sua conta pessoal.

No entanto, para uma [relação mais produtiva](#) com o público, é melhor criar uma conta específica para o negócio.

Inclusive, essa opção fornece funções especiais para marcas e profissionais, tornando a experiência ainda mais lucrativa. Com uma conta business, você pode segmentar melhor seu público de acordo com suas características — mulheres de uma determinada região, com uma faixa etária entre 25 e 34 anos, por exemplo. Também é possível ter estatísticas das ações, a fim de mensurar se os conteúdos estão dando retorno ou não para o negócio.

## 3. Invista na sua marca

Para que suas contas nas redes sociais fiquem ainda mais profissionais e atraentes, aposte na [criação de uma marca](#), com nome, logo, identidade visual, entre outros. Desse modo, as pessoas terão uma referência mais clara do seu artesanato, identificando melhor os produtos e as postagens no feed ou nos stories. Quando investimos em [branding](#), afinal, estabelecemos nosso espaço no mercado e transmitimos credibilidade e confiança ao cliente.



# Redes Sociais

**Branding** - refere-se à gestão da marca de uma empresa, tais como seu nome, as imagens ou ideias a ela associadas, incluindo slogans, símbolos, logotipos e outros elementos de identidade visual que a representam ou aos seus produtos e serviços





# Redes Sociais

## 4. Faça parcerias com produtos relacionados

Sabe o que também alavanca seu engajamento e suas vendas nas redes sociais? Parcerias com outros artesãos ou com serviços e produtos relacionados ao seu. Além de ampliar o leque de seguidores — vindos do negócio parceiro —, essa estratégia agrega valor ao seu trabalho, pois o cliente vê no combo um custo-benefício atrativo. Se você vende artesanato em feltro, por exemplo, pode firmar parcerias rentáveis com espaços para festas infantis. Também é possível desenvolver uma relação profissional mútua com perfis de lojas de produtos artesanais. Por fim, entre em contato com pequenos influenciadores digitais da região onde você mora, de modo que eles ajudem na divulgação do seu trabalho e das redes sociais..

## 5. Divulgue fotos apaixonantes dos seus produtos

Nada do que foi dito até aqui vai funcionar se você não caprichar nas imagens utilizadas em seus posts ou vídeos. Independentemente da rede social, essa é uma questão fundamental, pois a internet é um canal predominantemente visual.

Não é segredo nenhum que as pessoas comprem com os olhos, então, [invista em fotos de qualidade](#), valorizando ao máximo o seu produto. Vale a pena usar uma boa câmera, mesmo que seja de celular, e estudar as melhores formas de enquadramento, ângulos, iluminação, entre outros fatores responsáveis por influenciar a apresentação do artesanato.



# Redes Sociais

## 6. Publique conteúdos que ajudem seu cliente

As redes sociais são uma ótima vitrine para o seu trabalho, no entanto, ninguém aguenta apenas anúncios e propagandas o tempo todo. Concorda? Por isso, além do seu produto, você deve oferecer conteúdo extra de qualidade e que agregue conhecimento e informação aos clientes.

Compartilhe dicas e informações relacionadas ao seu artesanato, explique as melhores práticas para utilizar e preservar as peças, entre outras ideias. Quando a pessoa enxerga em seu canal uma fonte rica de informação, passa a ter você como autoridade no assunto e recebe uma experiência de compra completa — indo além do pagamento e da entrega do pedido.

## 7. Faça promoções e sorteios

Por fim, para que seus seguidores aumentem, considere promover interações proveitosas para ambas as partes.

Se o usuário tem a chance de ganhar um brinde, um desconto ou uma peça sua em um sorteio, ele vai se comprometer em seguir seus canais nas redes sociais, por exemplo. Apenas tome cuidado para elaborar muito bem as regras, a fim de que elas fiquem claras aos participantes. Somado a isso, escolha bons prêmios e faça promoções atraentes, de modo que o retorno sobre o investimento valha a pena.

Além de todas essas dicas, destacamos que a interação é fundamental para vender artesanato nas redes sociais.



# Redes Sociais

Isso envolve respostas ágeis, humanizadas e completas, seja sobre dúvidas das pessoas, seja sobre reclamações, elogios etc. Não se esqueça de entregar conteúdos e [produtos inovadores, oferecendo uma experiência diferenciada em relação aos seus concorrentes.](#)

[As redes sociais são ótimas para aumentar a lucratividade do negócio.](#)

.Fonte:

<https://blog.eduk.com.br/>

<https://catracalivre.com.br/>

<https://aupa.com.br/>