# Marketing de conteúdo no Facebook

Hoje em dia não existe Marketing online sem a presença do Facebook. O tempo que a rede era considerada apenas como um diário particular lá passou. Atualmente, existe mais de 70 milhões de usuários somente no Brasil. A sua empresa precisa estar no Facebook.

Mas não basta criar uma pagina e esperar que seja o suficiente. Os usuários só param para ler aquilo que os interessam, e é nesse ponto que o marketing de conteúdo sai na frente.

1. Identifique seu público

Você precisa saber para quem está escrevendo e qual o assunto que os leitores se interessam. Após já ter conhecimento de quem é seu publico alvo, agora é hora de investigar os gostos e os hábitos dos seus futuros clientes para criar conteúdos direcionados. Por exemplo, se sua empresa é uma administradora de condomínio, busque saber quais são as principais dúvidas e problemas dos condôminos.

Monte enquetes na página do Facebook e aproxime-se de seus clientes, pergunte-os o que eles querem ver. Procure se informar sobre as outras páginas que seu público-alvo curte e estude o conteúdo ali presente. Procure grupos no Facebook que trazem discursões sobre os temas que você deseja abordar.

1. Crie conteúdo próprio para o Facebook.

Procure profissionais especializados. O conteúdo feito para o blog não deve ser o mesmo aplicado no Facebook, o ideal é usar a rede como chamada para textos do Blog, mas é de extrema importância um conteúdo próprio. Gerar conteúdo exclusivo pode aumentar o alcance e incentivar a interação.

Conteúdos visuais chamam mais atenção, então aposte em imagens! Fotografias e infográficos são facilmente assimilados, chamam atenção na timeline despertam mais atenção do leitor. De acordo com um estudo da empresa Norte Americana Hubspot, postagem com imagens geram 39% mais interação.

Experimente diferentes vertentes, faça memes, crie infográficos, monte gráficos com citações inspiradoras. São diversas opções, tente ver o que funciona melhor com seu público.

Priorize textos curtos. O Facebook é uma plataforma dinâmica, rodeada de milhões de informações. As pessoas preferem consumir textos curtos e rápidos. Posts com menos de 250 caracteres possuem [60% mais engajamento](http://leaderswest.com/2013/05/02/infographic-content-tips-for-facebook-posts/) que posts mais longos.

1. Divulgue corretamente seu Blog no Facebook

Só copiar o link do Blog e colar no Facebook não é garantia de sucesso, fazendo isso o que será oferecido para o público-alvo é uma prévia pouco chamativa e atraente.

A estratégia que o CrieSeuConteúdo utiliza é postar imagens atraentes e textos pequenos chamando o link. Com essa estratégia, o CrieSeuConteúdo teve um aumento de 1000% em interação na página de seus clientes.

Escreva textos curtos e objetivos, que despertem a curiosidade e interesse do leitor e o atraia para a página principal.

1. Não se esqueça da interação

Além de ferramenta de marketing, o Facebook é acima de tudo uma rede social, então estimule a interação. Acompanhe o que os usuários estão postando no moral, estimule e responda os comentários.

Experimente perguntas, imagens curiosas com a descrição: “coloque uma legenda”, abuse da criatividade e da interação.

1. Única regra

Só existe uma regra para qualquer estratégia de marketing: Planeje, Experimente, Meça os resultados, Repita. Dessa maneira você verá o que é melhor para sua empresa.

É hora de exercer a criatividade e quem é criativo se destaca.