

INFORMATIVO SINDIFLORES

ANO 20 – EDIÇÃO 15
ABRIL/2024



TikTok para Empresas **Aproveite Todo o Poder da Ferramenta do Momento**

“Desenrola, bate, joga de ladinho”. Fez a dancinha, né? E é nessa hora que você pensa: “fui TikTokzado!!!!!!”.

Mas calma, isso não significa algo ruim. Muito pelo contrário: para a sua empresa pode ser até muito bom. Não entendeu?

Então siga a leitura!

Aproveitar o poder do TikTok para empresas é uma boa ideia para quem está pensando em encontrar mais possíveis clientes e, conseqüentemente, aumentar suas vendas. Para contextualizar melhor, só no Brasil já são mais de 70 milhões de usuários ativos na plataforma.

O que é o TikTok?

O TikTok é uma ferramenta que mostrou grande capacidade de viralizar músicas, danças e também memes. Esse “poder” se dá muito por conta do seu formato em vídeos curtos, mas para além disso, isso acontece também pela proposta do TikTok estar diretamente atrelada ao entretenimento.

Agora pensa com a gente: se o TikTok é um lugar onde as pessoas se entretêm com os conteúdos, por que não aproveitar esse espaço para criar um relacionamento mais íntimo com seus clientes e até mesmo aumentar suas vendas?

“Usar TikTok no meu negócio? Nunca que vamos fazer dancinhas!!!

Calma! Antes de se desesperar vamos te fazer apenas uma pergunta: quem foi que disse que TikTok é só isso?

Tá mais do que na hora de conhecer o lado “B” dessa ferramenta e encontrar tudo que pode ser aproveitado pela sua empresa para, aí sim, conquistar mais clientes e estabelecer um relacionamento mais leve e amistoso.

Não é difícil observar empresas que utilizam o TikTok como mais um canal de comunicação com o seu público – sem que para isso precisem sacudir o esqueleto ou entrar em algum challenge. O TikTok é uma plataforma de produção de conteúdo onde milhares de pessoas consomem entretenimento, informação e novidades.

Em primeiro lugar, o aplicativo é utilizado por uma parcela grande da população brasileira e mundial. Quer números? Observa só:

- Os usuários ativos do TikTok representam 14% da população mundial;
- Em 2021 a plataforma tinha 1 bilhão de usuários ativos e a perspectiva é de aumento;

- O Brasil é o terceiro país da lista, com 74.069 milhões de usuários acima de 18 anos, segundo dados da Hootsuit.
- A maior parte dos usuários ativos no mundo possuem entre 16 e 24 anos (66%). Ou seja, é um público mais jovem. Mas isso não significa que essas pessoas não se interessem por conteúdos mais relevantes, tá?

Mas antes é preciso identificar se o seu público gosta desse tipo de conteúdo ou não. Fazer por fazer não deve ser o caminho, beleza? Estratégia em primeiro lugar!

TikTok para empresas: como usar? 5 dicas de ouro

Agora que você já sabe mais sobre o que é, os benefícios de usar o TikTok para negócios e conheceu exemplos de empresas que utilizam a plataforma, a pergunta que fica é: como começar?

Separamos 5 dicas que não podem faltar nesse início de implantação da ferramenta na sua empresa. São elas:

1. Entenda quem é o seu público

Toda vez que começar a desenhar uma estratégia para entrar em alguma rede social é preciso entender quem é o seu público. O motivo é que só assim você terá uma noção mais detalhada se aquela rede social é importante, ou não, para o plano da sua empresa.

2. Use SEO nos conteúdos

Você sabia que o TikTok também é muito utilizado como mecanismo de pesquisa? Isso mesmo, tipo o Google. Bateu a curiosidade de entender melhor como o TikTok pode funcionar como mecanismo de busca? Exemplo: pesquisamos por “restaurante italiano RJ”. Em questão de segundos já é possível visualizar diversos conteúdos com várias opções de restaurantes, dicas, críticas, etc em vídeos que duram menos de 1 minuto. Em uma sociedade onde o tempo é extremamente valioso, a informação ágil importa – e muito!

3. Faça parcerias com influenciadores

A nossa terceira dica está muito relacionada com a maneira que você quer posicionar sua marca e fazer ela ficar relevante na rede. Fazer parcerias é uma boa opção para alcançar possíveis clientes que não estavam no seu radar.

4. Construa anúncios com o TikTok LEADS ADS

Utilizar o TikTok para vendas e prospecção de clientes pode ser facilmente um dos principais motivos para entrar nessa rede. Afinal existem diversas possibilidades para serem trabalhadas.

Para criá-lo é preciso:

- Criar uma conta no TikTok lead ads;
- Definir objetivo da campanha;
- Segmentar público para ser alcançado;
- Estabelecer um orçamento.

5. Analise e acompanhe as métricas

Por fim, mas não menos importante quando o assunto é TikTok para empresas, é preciso acompanhar as métricas. Essa avaliação e análise dos resultados são muito importantes para que você entenda as particularidades do seu público dentro do TikTok e também quais os conteúdos que mais agradam.

O Sindiflores reúne empresários, especialistas e consultores para fomentar e desenvolver o comércio varejista de flores e plantas ornamentais. Atua junto ao governo para a desburocratização e pela modernização empresarial, com propostas e soluções que possam viabilizar a vida do empreendedor. Representa 4.734 empresas, que empregam mais de 11.000 pessoas diretamente e mais de 5.000 indiretamente.

Se deseja não receber mais mensagens como esta, responda esse e-mail com a palavra CANCELAR

Sindiflores

Sindicato do Comércio Varejista de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo

Rua Monte Alegre, 61, sala 63 - Perdizes – São Paulo – SP, CEP 05014-000 - Telefone: (11)3865-7475

www.sindiflores.com.br - secretaria@sindiflores.com.br <https://www.facebook.com/sindifloressp>