



# Marketing nas redes sociais

*Seu salão fazendo parte da vida da suas  
clientes no dia a dia.*

# Qual rede social usar?



**facebook**



*Instagram*

O seu conteúdo do Instagram pode ser compartilhado simultaneamente no Facebook, então por que não usar as duas redes a seu favor? Use as duas!

# Como fazer as Publicações?



O primeiro passo antes de começar a fazer suas publicações, é entender quem você quer que veja, quem são seus seguidores e qual público você quer alcançar.

No caso dos salões de beleza, vocês precisam ser naturais, postem sempre o efeito do trabalho de vocês da maneira mais clara e objetiva possível. A iluminação e a câmera do smartphone são essenciais nesse momento.

Use seus perfis sociais como portfolio para mostrar o seu trabalho. Faça sempre publicações mostrando o processo do seu serviço. Exemplo: Vídeos de procedimentos e fotos de "Antes e Depois"

# Faça publicações técnicas especiais

Além de usar suas mídias sociais para mostrar o seu trabalho, ou o resultado dele, vocês também podem usar essas poderosas ferramentas como prova do conhecimento técnico de vocês.

Produza vídeos gravados ou até mesmo ao vivo comentando sobre uma determinada técnica que você domine. Isso aumentará a sua credibilidade com seus clientes e seguidores e mostrará o seu valor dentro do mercado.

Passar conhecimento nunca é demais e isso mostrará ao seu público que você sabe o que está fazendo.



# Publicidade e Anúncios nas mídias sociais

Com R\$50,00 investidos em sua página do Facebook, ou perfil do Instagram você pode alcançar pessoas que não seguem você e mostrar o seu trabalho para elas e de uma forma natural conquistar a atenção delas. Tudo isso direcionado diretamente para pessoas do seu bairro, cidade, ou estado.

Para fazer um anúncio com perfeição você só precisa entender aonde está o seu público e pelo o que ele se interessa. Tanto o Facebook, quanto o Instagram nos permitem fazer anúncios baseados no interesse das pessoas que queremos alcançar. Isso é incrível.



# Use as Hashtags corretas (#)

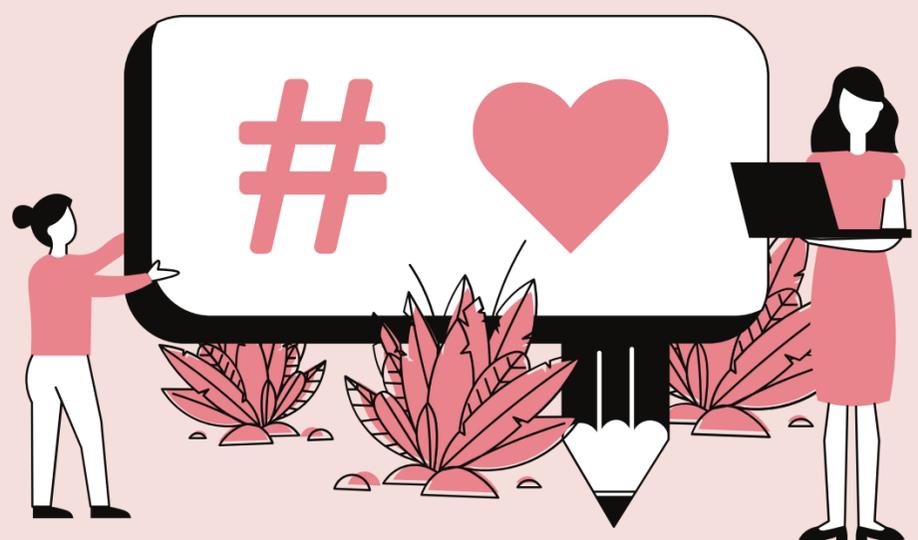
É muito comum as pessoas começarem um perfil novo e sair entupindo suas publicações com hashtags que na verdade só vão atrair likes de pessoas que também querem likes, mas que na verdade não se importam nem um pouco com o que você está, de fato, postando.

Use hashtags que estão de acordo com o seu post e que atraia pessoas que se interessem pelos seus serviços, sem muito exagero, mas nunca deixe de usar.

No caso de um corte de cabelo feminino você pode usar, por exemplo:

*#cortedecabelo #cabelo #cabeloslindos #beauty  
#salãodebeleza #cabeleireira #cabeleireiro #beleza  
#mulher #cabelostratados #cuidadocapilar*

Use sempre hashtags que são populares dentro do seu negócio, mas nunca use hashtags que não possuem conexão com pessoas que podem se interessar de verdade pelo que você faz.



# Identidade Visual

Talvez esse seja um dos corações de você conseguir trabalhar de uma maneira eficaz nas redes sociais. É extremamente importante você criar uma identidade visual para o seu negócio, deixando bem claro a verdadeira essência do seu trabalho de uma forma bonita aos olhos de quem te segue, ou te descobre.

Dentro do salão existem diversos tipos de serviços que podem ser explorados de maneira social e isso é muito importante, por exemplo: faça um mural no seu feed do Instagram com cabelos afros, outro com cabelos lisos, outro mural com cabelos coloridos e mostre que você trabalha com diversidade. Faça um vídeo falando de tratamento, outro de alisamento, outro de coloração. E deixem sempre capas com enquadramento visuais que façam as pessoas quererem assistir, ou clicar no seu conteúdo.

Esses murais geralmente são publicações em sequência que deixam o seu feed (perfil) muito mais atrativo e rico para quem está acessando.

Outra coisa muito importante na identidade visual criada pelo seu perfil é a identificação com o seu trabalho. As pessoas vão começar a ver seus posts sabendo que veio de você, que é algo único e isso não tem preço.