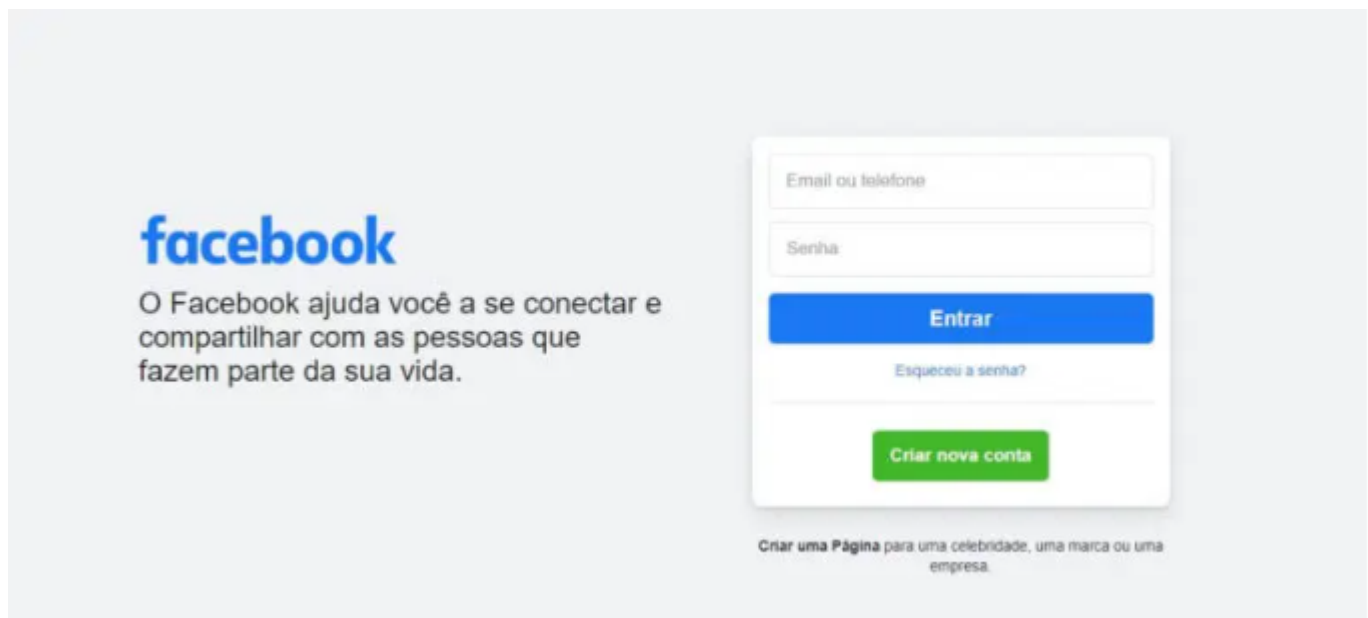


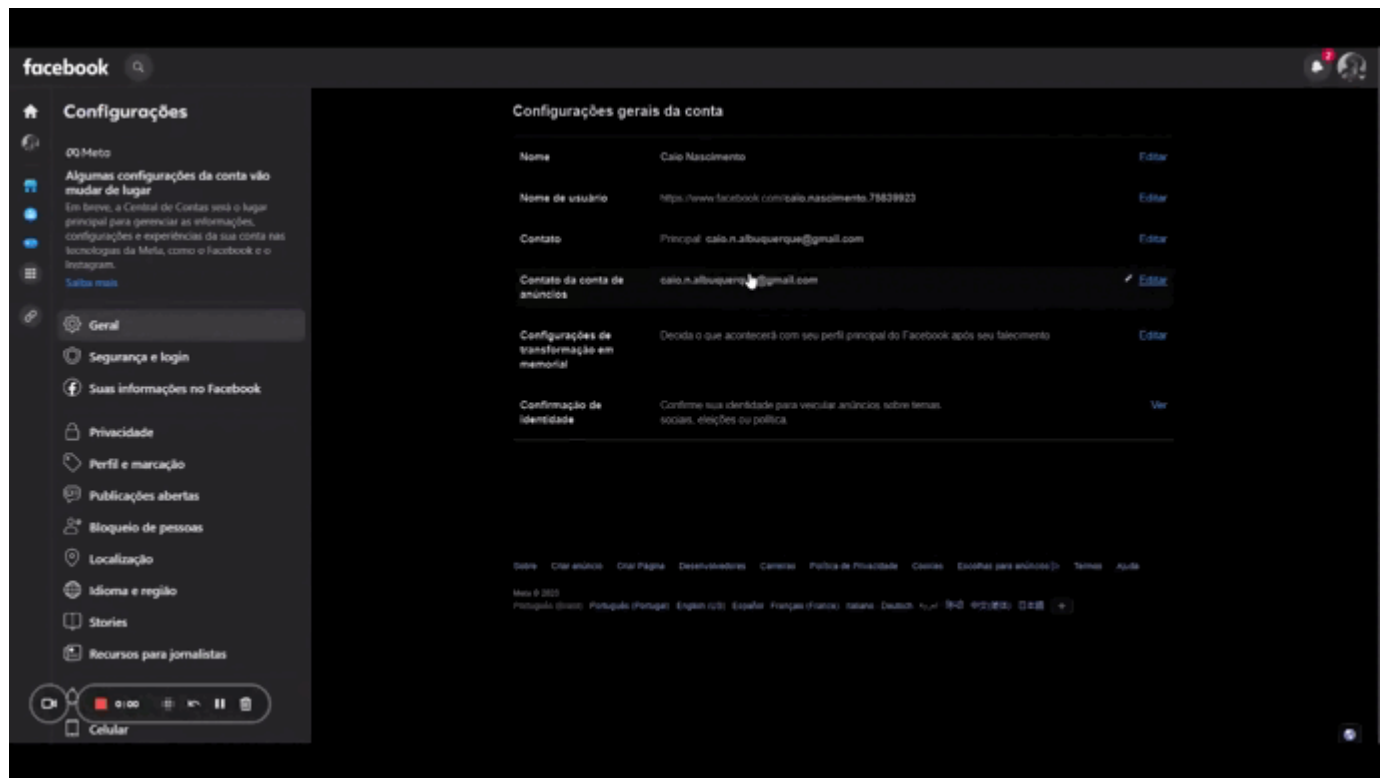
Como criar uma página comercial no Facebook - Passo a Passo

Opa, tudo tranquilo? Neste material, iremos te auxiliar no processo de criação de uma página comercial no Facebook. Mas afinal, por que utilizar uma página comercial? Todos nós sabemos, que o Facebook é a maior rede social do mundo, sempre em constante evolução, e abundância, e tendo essas informações em mãos, você tem uma grande ferramenta para divulgar seus negócios, fazendo com que alcance o máximo possível de pessoas, e a funcionalidade de página comercial, só aumenta a divulgação do seu perfil, isso sendo loja, patrocinador, influencer, e etc... Por isso, preparamos um material quentinho do forno diretamente para você consumir, vem comigo nessa!!

1º Passo que você irá seguir, é logar em sua conta pessoal do Facebook, e caso não tenha uma, clique aqui para começar essa jornada!

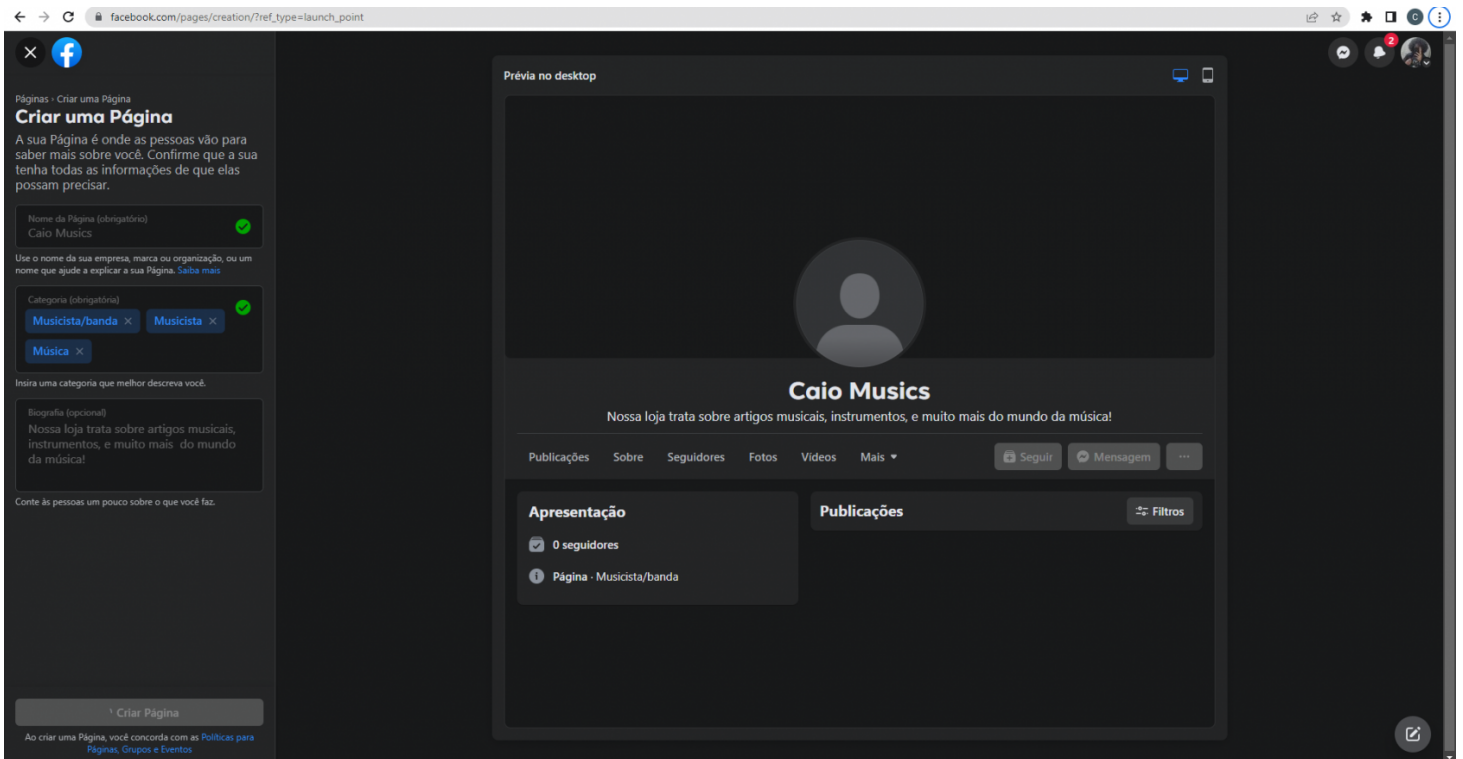


2º Passo que você vai estar realizando, é indo até a Aba de Configurações e Privacidade->Configurações->Clique em Ver tudo->Páginas->Criar nova Página.



3º Passo que você irá realizar, é o preenchimento dos campos de Nome da página, Categoria, e Biografia.

O preenchimento desses campos é de suma importância para que você possa definir o ramo e rumo que a página irá levar... A definição de Nome da Loja ou da página do Facebook é importante devido ao fato de atrair o cliente, além de uma boa categoria para classificar a sua página nos algoritmos do Facebook, e do próprio Google. A biografia nada mais é do que algumas informações base que você irá definir para a sua página, também muito importante para questão atrativo da loja.

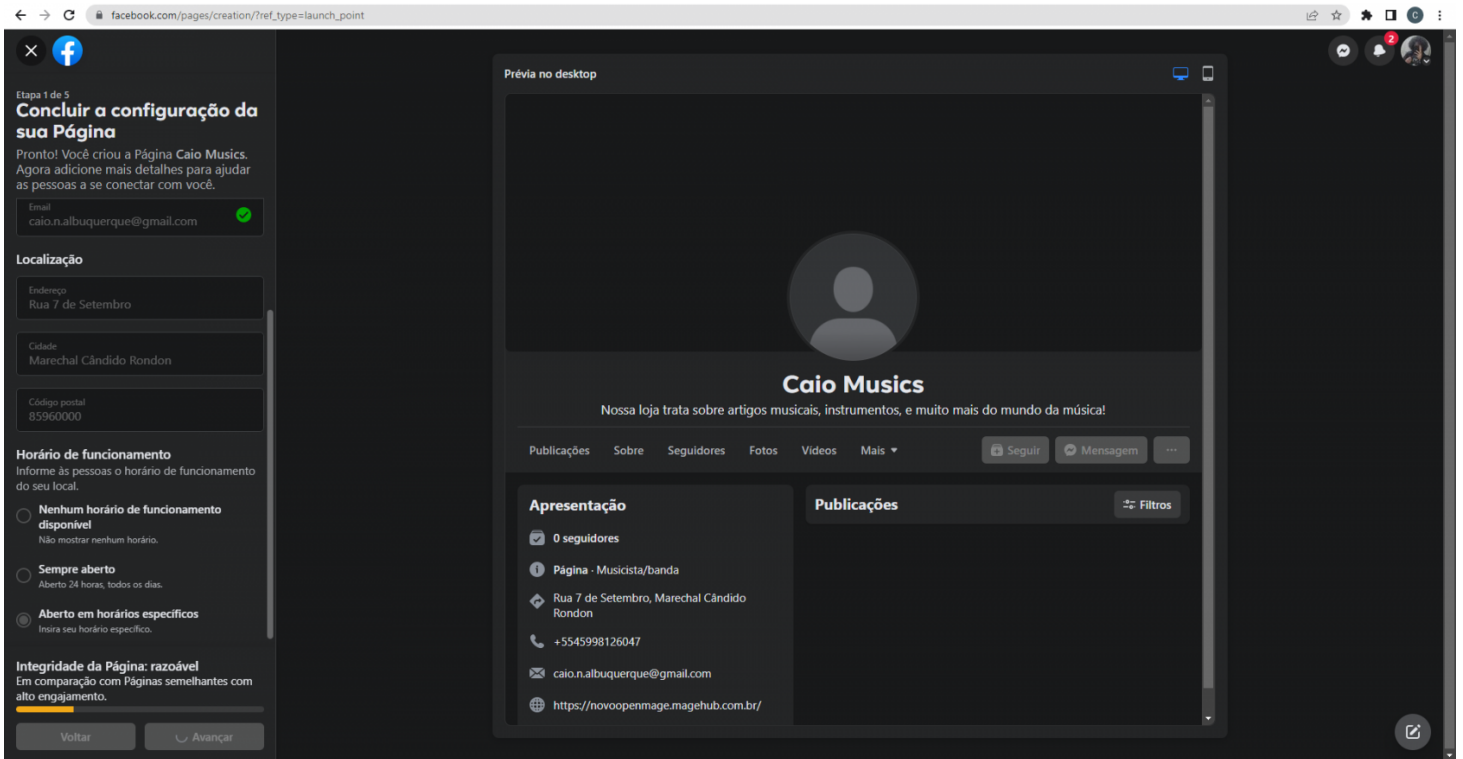


4º Passo, é para que você especifique algumas informações da sua loja, como informações de contato do próprio site, tais como: O link da sua loja, o telefone e também o e-mail de contato.

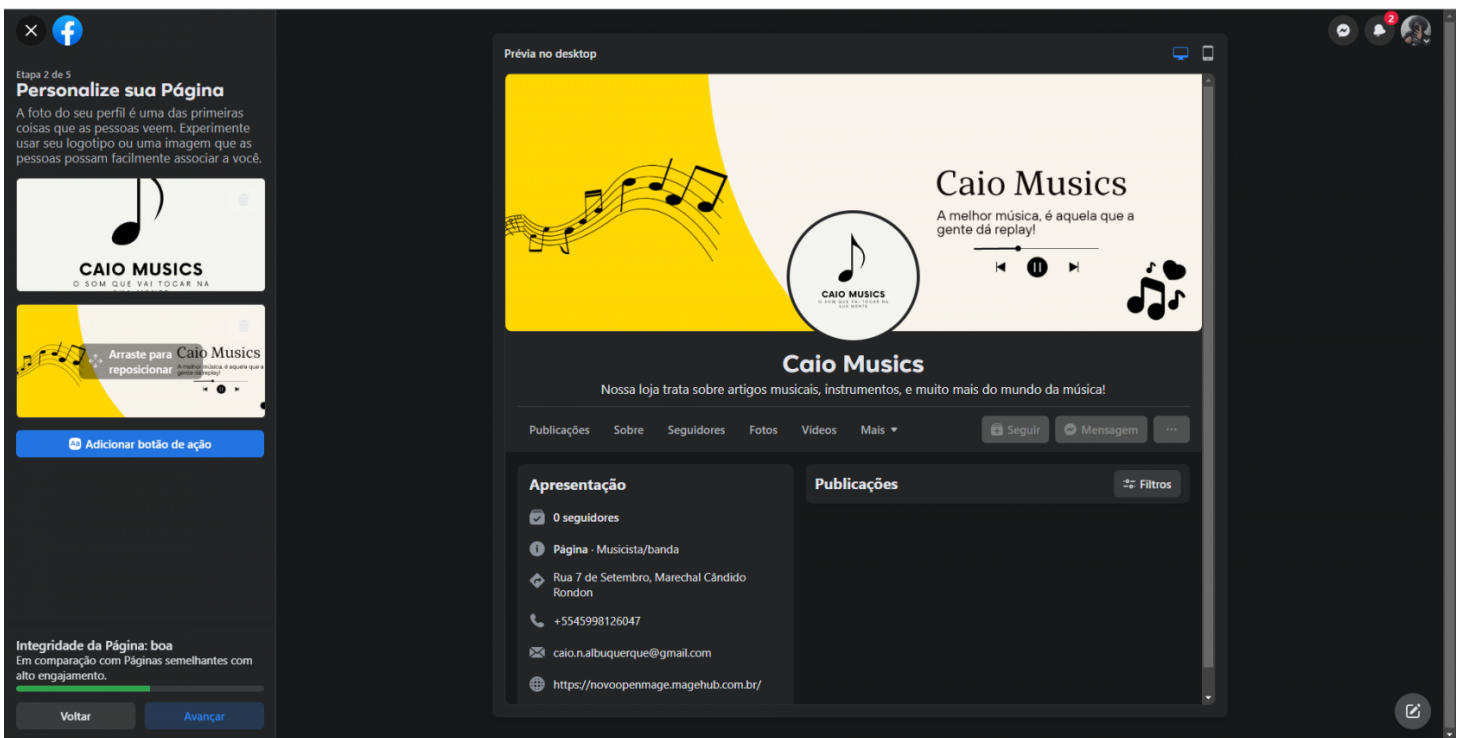
Na segunda aba de cadastro, podemos visualizar algumas configurações de Localização da sua loja, tais como: Endereço, Cidade e Código Postal.

Na terceira aba de cadastro, você pode estar visualizando a definição do horário de funcionamento da sua loja/Página.

Após realizar as alterações, clique em avançar.

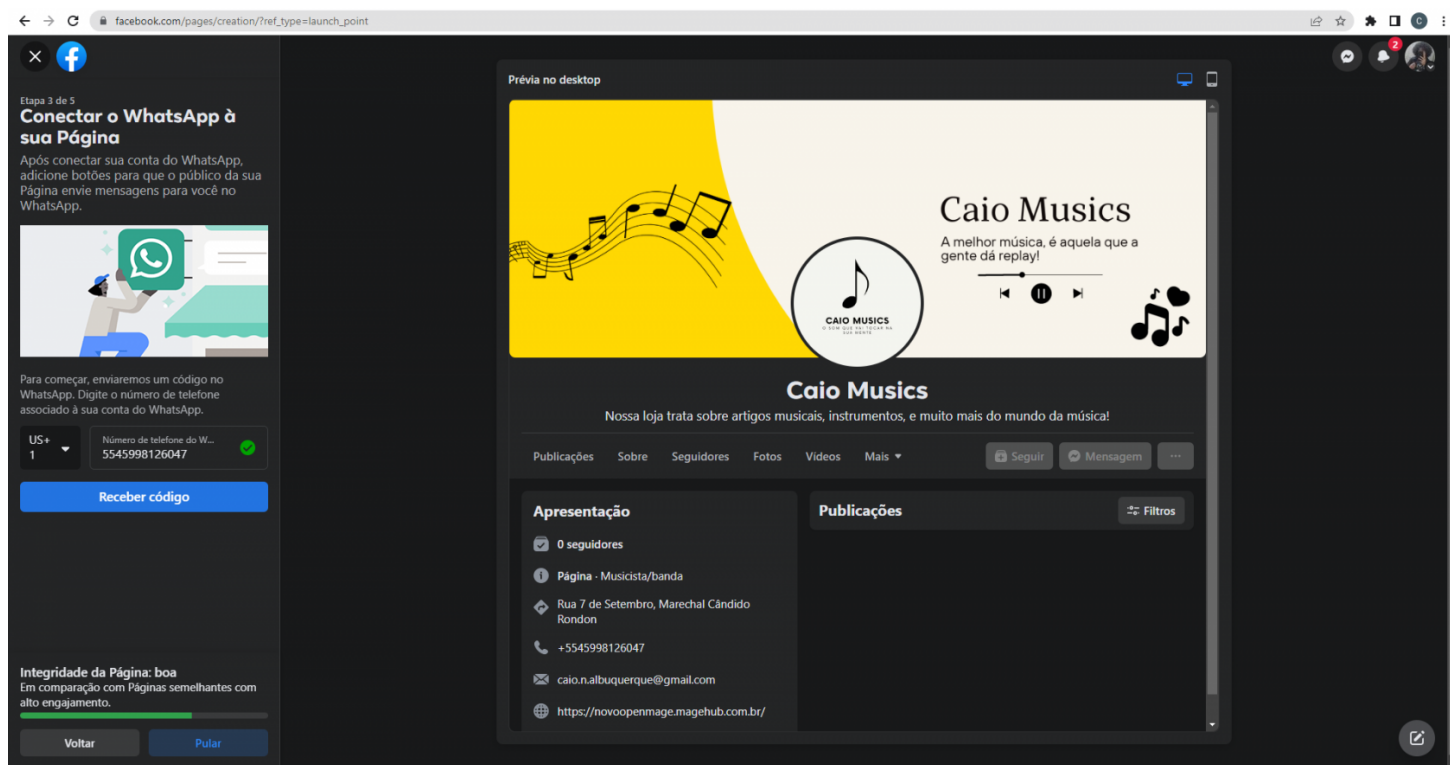


5º Passo é você definir uma imagem de perfil para a sua página, juntamente com o Banner de exibição (capa de fundo). Também se trata de uma etapa importante, pois ela é responsável pelo atrativo da sua página, questões como configurações gerais da loja são importantes, mas ninguém quer selecionar uma loja sem layout né?.



6º Passo é composto pelo vínculo entre a sua página, com o seu WhatsApp, que a princípio, nós

recomendamos que seja um WhatsApp comercial. Não sabe como criar um? Clique aqui e alavanque ainda mais seus negócio online!



7° Conclusão, afinal, estas etapas iniciais se baseiam apenas em fazer com que tenha informações da sua página para poder utilizá-la! A partir daqui, você pode estar configurando a loja para que seja feita a divulgação!

8°(Bônus).

Aqui vai, algumas dicas importantes para poder ter uma página de sucesso no Facebook!

5 dicas para criar uma página no Facebook de sucesso

Quando o assunto é como criar uma página comercial no Facebook, não basta só saber como desenvolvê-la. Também é preciso entender quais ações devem ser tomadas para atrair os usuários e, por fim, gerar vendas.

Para te ajudar nisso, listamos **5 dicas para criar uma página no Facebook de sucesso**. Confira:

1. Conheça a persona do seu negócio

Sempre que possível, reforçamos a importância de um empreendedor conhecer a persona de sua própria empresa. **É por meio dela que você vai descobrir qual é o perfil do seu cliente ideal...**

Isto é, os gostos, os comportamentos, as dores e vários outros pontos importantes sobre as pessoas que compram na sua loja virtual.

Existem algumas formas de fazer isso, mas a que indicamos aqui no Ecommerce na Prática é o preenchimento do **Mapa da Empatia**. Essa ferramenta vai te solicitar algumas informações básicas sobre a sua empresa e, por fim, você terá o perfil do seu consumidor traçado.

Para acessá-lo gratuitamente, clique aqui.

2. Crie conteúdo relevante

Nesse tema sobre **como criar uma página comercial no Facebook**, também é crucial entender o papel da produção de conteúdo relevante no crescimento do negócio.

Isso porque, basicamente, **as publicações no Facebook precisam estar alinhadas com os interesses da sua audiência**. Isso vai fazer com que as pessoas se interessem pelos posts, engajem e, por fim, efetuem compras no seu site de vendas.

Inclusive, para isso você pode usar não só a sua conta comercial no Facebook, mas também o Instagram, YouTube, Twitter, TikTok e demais redes sociais.

Falamos mais sobre o assunto no artigo: Produção de conteúdo: conheça os tipos, ferramentas e 10 dicas [GUIA]. Leia quanto puder!

3. Promova o engajamento dos seguidores

Este tópico está diretamente ligado ao anterior, pois a produção de conteúdo também precisa focar em engajar os seguidores.

Assim, além de publicações relevantes, vale a pena também apostar em outras iniciativas, como cupom de desconto e ofertas exclusivas como o frete grátis, por exemplo.

Pense que **quanto mais as pessoas curtirem, comentarem e compartilharem suas publicações, maior será o alcance delas.**

4. Saiba quais são os melhores dias e horários para postar

O Facebook possui uma ferramenta importante chamada **Facebook Audience Insights**. Na prática, ela oferece dados variados sobre o comportamento dos seguidores da sua conta comercial.

A partir disso, **você consegue ter diversos insights que podem te ajudar a extrair os melhores resultados na plataforma.** Seja um tema para uma publicação, uma informação que melhore a segmentação dos anúncios ou qualquer outro dado...

Assim que você criar colocar em prática o passo a passo sobre como criar uma conta comercial no Facebook e começar a publicar por lá, não deixe de conferir os números da página, combinado?

5. Divulgue a sua página

As publicações feitas em sua conta comercial do Facebook não precisam ficar apenas na plataforma. Você pode – e deve – compartilhá-las em outros canais, como blog, YouTube, Instagram, etc.

A escolha de qual canal fazer isso vai depender de onde a sua audiência está. Ou seja, o perfil da sua persona, como falamos anteriormente.

O importante que você precisa ter em mente é que quanto mais divulgação você fizer, maior será o número de visitantes em sua página comercial no Facebook. Bem interessante, não é verdade?

Revision #7

Created Wed, Feb 8, 2023 8:03 PM

Updated Thu, Feb 9, 2023 7:51 PM