

# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---

- Atualmente, o mundo se encaminha, cada vez mais, para as redes.
  - É ali que os sujeitos se informam, divertem-se, consomem.
- Sendo assim, o marketing pessoal nas redes sociais, deixou de ser uma **opção** e passou a ser uma **obrigação**.

# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

- Fazer marketing pessoal na internet é mais do que criar um perfil no facebook, twitter ou linkedin.



# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

- O seu perfil deve atuar tal como um **cartão de visitas**.
- Ele necessita ser **autêntico** para ter a aceitação do público/mercado.
- Mas, ser autêntico não significa, diferentemente do que algumas pessoas pensam, ser espontâneo.
- O marketing pessoal nas redes também necessita de um **plano**.



# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

- Neste sentido, o marketing pessoal nas redes requer um **planejamento estratégico**.
- Um planejamento estratégico de qualidade pode atuar na promoção da **sinergia dos diversos canais** que você utilizará na construção do seu marketing pessoal.



# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

- Objetivos:
  - Promover a sua marca pessoal, por meio da **divulgação** do seu trabalho e suas realizações.



# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---

- Para além de dar amplificações das suas ações e vitórias profissionais, o marketing nas redes precisa destacar  **sinais da personalidade**  do profissional, pois é isso que o recrutador irá procurar nos seus perfis da internet.
- Criar redes de **relacionamento**, seu networking.
  - É necessário ir além da criação das redes de relacionamento, é preciso alimentá-las, é preciso estar presente e atuante nos diversos canais criados.

# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---



# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---

- **Estratégias:**
  - **Definição de que linha editorial será seguida – que conteúdos serão publicados;**
  - **Com que frequência serão postadas novas publicações;**
  - **Como será feita a interação com o público.**
  
- **Cada rede social possui uma lógica própria, uma linguagem. Desta forma, é preciso adaptar seus objetivos e suas estratégias para cada linguagem que será utilizada.**



# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

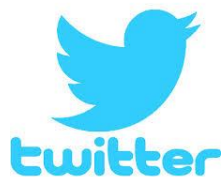
---



- É a maior plataforma no mundo inteiro;
- Contribui na criação do engajamento com o público;
- Aumenta o tráfego para o seu site;
- Permite o conhecimento personalizado e detalhado do usuário.
  - Vantagem: engajamento com clientes.
  - Desvantagem: consome tempo.

# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---



- Sua principal característica é a simplicidade, devido às mensagens curtas (140 caracteres), rápidas e objetivas que transmite;
- Os tweets e retweets criam dinamicidade nas *timelines*, assim a frequência de postagens do tweeter deve ser maior do que no facebook e/ou linkedin: você precisa mostrar que existe.
  - Vantagem: rapidez das informações.
  - Desvantagem: não se tem informações detalhadas do usuário.

# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---



- O linkedin possui uma lógica de funcionamento diferente do facebook ou twitter.
- A criação de um perfil nesta rede possui a intenção de expor suas habilidades/características profissionais e de criar uma rede de relacionamentos.

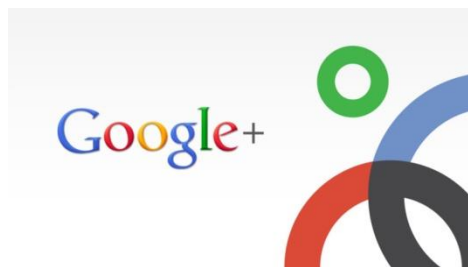
# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---

- Ele é mais do que um currículo online, faz-se necessário o engajamento virtual, a participação, a conexão.
  - Vantagem: a identificação de fornecedores e colaboradores.
  - Desvantagem: funcionado melhor para negócios.

# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---



- **Círculos:** compartilha informações com diversos grupos que você mesmo cria;
- **Hangout:** é um serviço de vídeo conferência, que permite chats de até 10 pessoas;
- Sua grande vantagem é a interação na atmosfera Google;

# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---

- **GOOGLE +**
  - **+1:** semelhante ao curtir do face, o +1 dá relevância aos conteúdos e páginas, personalizando o serviço.
  - **Vantagem:** os hangout do Google podem ser utilizados para lançar produtos e/ou conversar com os clientes.
  - **Desvantagem:** os perfis do Google+ são formados por fotógrafos e consumidores de tecnologias, a menos que o seu público sejam estes, ele perde um pouco da funcionalidade.

# Marketing Pessoal e as Redes Sociais

---

- **Dicas para fugir da gafe nas redes:**
  - **Separe seus contatos em listas;**
  - **Mantenha seu perfil organizado;**
  - **Uma imagem vale mais do que mil palavras;**
  - **O que você publica pode ser visto por todos os seus contatos;**
  - **Menos é mais;**
  - **Seus amigos virtuais, podem não ser amigos reais;**
  - **Nunca esqueça que você pode estar a um tweet da demissão por justa causa, do fim de um relacionamento, da construção de uma imagem positiva.**